# قلّة المال

## أصل من أصول البلاء



# قلّـة المـــال
# أصــل من
# أصـول البلاء

# قلّة المال أصل من أصول البلاء

نصائح مارك توين
للمستثمرين عن
المال والثروة

أندرو ليكي

تعريب
معين محمد الإمام

مكتبة العبيكان

Original title:
**THE LACK OF MONEY IS THE ROOT OF ALL EVIL:**
Mark Twain's Timeless Wisdom On Money and Wealth For Today's Investors Andrew Leckey


Original English Language edition published by Learning Network Direct, Inc.



الرياض 11452، المملكة العربية السعودية، شمال طريق الملك فهد مع تقاطع العروبة، ص.ب. 6672
Obeikan Publishers, North King Fahd Road, P.O.Box 6672, Riyadh 11452, Saudi Arabia
**الطبعة العربية الأولى 1422 هـ ـ 2001م**
ISBN 9960-40-039-5

*فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر*

ليكي، أندرو
قلة المال أصل من أصول البلاء ـ تعريب: معين محمد الإمام
344 ص، 14,5 × 21 سم
ردمك: ISBN 9960-40-039-5
1 ـ الأوراق المالية 2 ـ الاستثمار
أ ـ الإمام، معين محمد (تعريب) ب ـ العنوان
ديوي 332,6 2916 ـ 22 رقم الإيداع: 2916 ـ 22
ردمك: ISBN 9960-40-039-5

إِلى أولئك الذين يقدِّرون أهمية المال،

بَيْدَ أنهم لا يعبدونه..



# المحتوى

المحتوى

المحتوى

المحتوى

# شكر وتقدير

فُتِنتُ بمارك توين منذ أن قرأت كتبه في عهد الشباب، ثم عرفت المزيد عنه حين كنت طالباً في سنة التخرّج من جامعة ميسوري. وبمرور السنين ضمَّنت بعضاً من الشواهد المختارة من كتاباته في العمود الصحفي الذي أحرّره حول الاستثمار. أتوجَّه بالشكر إِلى إيلين شنايد كولمان، رئيسة التحرير، على ما قدّمته من تشجيع لتطوير اهتمامي بمارك توين خطوة إِلى الأمام من خلال كتاب وضع أفكاره ضمن محيط استثماري معاصر. الشكر أيضاً للمساعدة التي قدَّمها كل من روبرت هيرست وفيكتور فيشر من قسم وثائق مارك توين في مكتبة بانكروفت التابعة لجامعة كاليفورنيا في بيركلي، وإِلى كل الخبراء المتخصصين الذين طلبت مشورتهم لإنجاز هذا الكتاب.

## تمهيد

# درس مفيد

لم يكن مارك توين أعظم ظرفاء عصره فقط، ورجع صدى كلماته ما زال يتردَّد بيننا لا بسبب ظرفها العابر لحدود الزمان وحسب، ولكن لحكمتها الاستثنائية أيضاً. كما أن سخريته اللاذعة من أسلوب الحياة التي نعيشها جميعاً تعطينا، حتى في هذه الأيام، درساً مفيداً في وعي حقيقتنا الفعلية، وتصيبنا، إضافة إلى ذلك، بإحساس غريب من الاستخفاف بالذات يمكن أن يهز كياننا بعنف ليطرد شيئاً من أنانيتنا، ويجعلنا نحاذر من إيماننا الراسخ بمعرفة كافة الأجوبة.

لا تتجلَّى فائدة دروس مارك توين حول هشاشة الطبيعة البشرية مثل تجليها في الأَسواق المالية. لأنه، والحق يقال، ليس لدينا القدرة على تحسين الاقتصاد الإنتاجي لاستثمار طويل الأجل. إذ أن وضعه الحالي جيد بما فيه الكفاية. لكن شعوراً وطيداً بوعي الذات يمكن أن يساعدنا على التخفيف من غلواء العواطف «للمضادة للانتاج» التي

تدفعنا لتركيز بؤرة الاهتمام على الاستثمار قصير الأجل، الأمر الذي يحبط محاولتنا لتحقيق أهدافنا البعيدة المتمثِّلة في تراكم الثروة.

لهذا يبدو من المنطقي تماماً، بل كأنما هو نتيجة وحي ملهم، أن يعقد أندرو ليكي العزم على ربط ظرافة وحكمة مارك توين مع منظور الحس البدهي السليم الذي يملكه حول بناء برنامج استثماري ناجح منظور يبدو أكثر أهمية هذه الأيام حيث ترتفع إلى حد كبير سرعة تذبذب أَسعار الأَسهم في السوق، وتنتشر أساليب الغش والاحتيال المالية على أوسع نطاق. من المؤسف أن مارك توين ليس معنا هذه الأيام ليعلِّق على الفوضى العارمة التي تخبط بها الاستثمار في السنوات الأخيرة. ولو كان هنا اليوم لكتب شيئاً كالتالي:

> ليس هناك بالتأكيد ميدان أشرف للجهد البشري من إدارة أموال الآخرين. فكلما أدرت أموالهم أكثر كلما كسبت مالاً أكثر! لن يسألني زبائني عن مكان اليخت الذي أملكه. وطالما أجني مالاً لنفسي أكثر مما أكسبه لهم، ستبدو حياتي ذات قيمة أكبر بطريقة أَو بأخرى. سحر الإثراء ـ والإبحار باليخت ـ يسلب اللب وينأى عن الوصف.

هذه الكلمات ليست له بالطبع، لكن حدث وأصبحت ضرورية لاستحضار حكمة مارك توين إلى البيئة الاستثمارية المعاصرة. لنتأمَّل الأمثلة الثلاثة التالية:

- «أكتوبر. هذا واحد من الأشهر الخطرة إلى حد استثنائي بالنسبة للمضاربة في الأَسهم. أما الأشهر الأخرى فهي يوليو، يناير،

سبتمبر، أبريل، نوفمبر، مايو، مارس، يونيو، ديسمبر أغسطس، فبراير». هنا، لم يكن مارك توين يشير فقط إلى نقطة هامة لا تتقيَّد بعصر معين ـ كل الشهور خطرة بالنسبة للمضاربة في البورصة ـ بل يقدِّم رؤية صادقة بشكل غريب. فقد بدأ القائمة بشهر أكتوبر، الشهر الذي شهد أعظم انهيارين في أَسهم البورصة في تاريخ أمريكا: الخميس الأسود (24 أكتوبر 1929) والاثنين الأسود (19 أكتوبر 1987).

- . . يقول السفيه: «لا تضع كل بيضك في سلة واحدة»؛ لكن الحكيم يقول: «ضع كل بيضك في سلَّة واحدة وراقب تلك السلَّة». في الأَسواق المالية اليوم، يمكن للسفيه والحكيم كليهما اتباع الاستراتيجية نفسها: تملك قدرة التحمُّل كل «بيض» الشركات المساهمة في كافة الميادين، واحتفظ بها إِلى الأبد. لكن حتى وإن كنت تحقِّق بذلك تنويعاً كاملاً، عليك أن تراقب الأمور بعناية للتأكّد من إدارة السلة الواحدة لجميع الأَسهم بأقل قدر من الكلفة.

- «مما يثير الاستغراب نجاح المغفلين والأغرار في كثير من الأحوال دون أن يستحقوا ذلك، في حين يفشل العارفون المتمرِّسون». يقترب هذا الشاهد بصورة مذهلة من كلمات وارن بوفيت الشهيرة: «عبر الاستثمار الدوري في أَسهم صندوق مشترك مدرجة على لائحة المؤشر المالي، يمكن للمستثمر الذي لا يعلم شيئاً أن يتفوَّق في الأداء على أكبر خبراء الاستثمار

حنكة ودراية. ومن المفارقة أنه حين تعترف الأَسواق «الغبية» بحدودها المقيدة تنفي عنها صفة الغباء». بالطبع يتحدَّث بوفيت هنا عن الحقيقة التي تشير إِلى أن مجرد امتلاك سلة سوق الأَسهم سيقدِّم 100٪ تقريباً من عائد السوق، في حين سيقدّم المدير العادي في المتوسط ـ وبسبب التكلفة فقط ـ نسبة من ذلك العائد تتراوح بين 75 ـ 80٪ تقريباً.

إن نفقات مبيعات صِناديق الأَسهم المشتركة، ورسوم الاستشارة المالية، وتكاليف التشغيل، يمكن لها أن «تخدعك»، حسب تعبير ليكي. وفي واحد من أقوى فصول الكتاب (الفصل 47)، يستحث قارئه على التفحص الدقيق للمبالغ التي يدفعها على أمواله إِلى الصندوق. وكما يؤكد كتابه، يكمن سر الاستثمار الناجح غالباً في الحس البدهي السليم ـ قم بتنويع استثماراتك، وابق تكاليفك منخفضة، وقلِّل من دوران رأسمال حافظتك المالية، واستثمر بصورة منتظمة، وتعامل مع توقيت السوق بجدية، وفوق كل شيء، اختر الاستثمار طويل الأجل. مرة بعد أخرى، يلح أندرو ليكي مكرِّراً هذه الدروس المهمة، ومستخدماً ظرافة وحكمة مارك توين إِلى أقصى حد ممكن، لإقناع قارئه بوجهة نظره. وبرأيي، إذا ما تعلمت هذه الدروس جيداً، واتبعتها بأمانة، فلا بد أن تكافىء بتراكم في رأسمالك يتجاوز بمراحل ما حقَّقه جيرانك.

في الجولة التي يطوف فيها ليكي عبر الرؤى المتبصرة لمارك توين، يقدِّم لنا كافة التنبيهات التحذيرية المناسبة ـ حول المضاربة

(كنْ على حذر)، والفقاعات المالية (التي تنفجر)، والنشرات الاستثمارية (حيث تنبو «بنادقها التنبؤية» عن إصابة الهدف غالباً)، وحقوق حملة الأَسهم (أنت تحتاج فعلاً إِلى «برنامج جديد»). وبعد أن تأخذ كل هذه الأمور بعين الاعتبار، «احصل على المال، ولسوف يتفق كل الناس على دعوتك بالسيد النبيل»، كما قال مارك توين. إن اتباع الحكمة وحس البداهة المتضمنين في هذا الكتاب سيعينك على كسب المال الذي تحتاجه لتأمين مستقبل مريح، ولسوف يناديك الناس «يا سيدي»، (أَو «يا سيدتي»). عوِّد نفسك على ذلك!

جون. س. بوغل

## مقدمة

# الاستثمار في مارك توين

بغض النظر عن مسلك الأَسواق على المدى الآجل أَو العاجل، فإن الاستثمار في مارك توين يشبه شراء سهم مالي مضمون الربح، بل أكثر ضماناً من معرفة الرهان على الحصان الفائز في سباق «ديربي كنتكي» بعد الحصول على معلومات سرية تكشف عنها مسبقاً. لقد دوت شهرته كشخصية متميزة وجذّابة مع «مغامرات هاكلبري فين» بوصفه كاتباً محفزاً يستثير قارئه. أما المحاججة التي دارت حول ما إذا كان على المدارس الثانوية أن تجعل من الرواية جزءاً من مناهجها، فقد أنقذتها من الانضمام إِلى تصنيف مارك توين للأعمال الإبداعية الكلاسيكية: «العمل الكلاسيكي هو العمل الذي يمتدحه الناس لكن لا يقرؤونه». وبالرغم من أن العديد من المثقفين ـ النقّاد تابعوا مناقشة حياته المهنية وكتاباته وإبداعاته، الأمر الذي كان سيعتبره «صناعة عتيقة»، إلاّ أنها في الجوهر صناعة التكنولوجيا المتقدمة. تفحص المواقع على شبكة الإنترنت مثل: york.ca/twainweb أو

marktwain.miningco.com . واطلب المساعدة من «منتدى مارك توين» TWAIN-L@YORKU، أو ادخل على البريد الإلكتروني عند marktwain.guide@about.com . ومن خلال موقع ebay.com يمكن ألا تكتفي فقط بمحاولة الحصول على الطبعات الأولى من كتبه، ولكن أيضاً على سجل بتذكارات منه وأشياء قديمة بالية لم يخطر على بالك أبداً أنها من «ممتلكات البشر»، حسب تعبير مارك توين. لقد عيل صبره قبل أن يقطع جميع الأزرار من القميص ذي الياقة المنشّاة، أو يقلب المظلة الضخمة رأساً على عقب. كان مارك توين سينظر بعين الشك إلى «لوحة المفاتيح» الحسّاسة الملمس التي لا تقبل الخطأ. لكن الافتتان بالجديد كان سيجعله راضياً بأحدث البرامج الإلكترونية أو الابتكارات التكنولوجية التي لا تتجاوز حجم الكف؛ ولسوف يثبت دون ريب مشبك جهاز النداء الإلكتروني (البيجر) على خصر كبير خدمه، وربما بناته، أو حتى قططه. وهنالك دلائل تشير إلى أنه كان سبّاقاً في تجربة الآلة الكاتبة، والهاتف، والديكتافون، والدرّاجة ذات العجلة الأمامية المرتفعة التي تتطلّب قيادتها حذقاً وحذراً ـ وظلت لعدّة سنوات تحتل قمة الآلات السريعة التي تسير بالطاقة البشرية. كما أظهرته الصور يطوف في الشوارع بثقة وهو يقود أوائل السيارات العملية التي صنعت آنذاك.

إن أي حديث عن مارك توين وابتكاراته لا بد أن يؤدي إلى «منضّد الحروف الميكانيكي» الذي أعاد تدوير ثروته البالغة مائتي ألف دولار بأسعار أواخر القرن التاسع عشر. وعمل الكثير من كتّاب السير

الذاتية على التبخيس من قدره باعتباره مضارباً متهوراً، بل مقامراً طائشاً من ذلك الصنف الذي يمون بأمواله نوادي القمار الباذخة في لاس فيغاس: مثل المقامر (رجلاً كان أم امرأة)، الذي يؤمن في أعماقه بأن الحظ/ الثروة إلى جانبه مهما طالت فترة الحيرة والقلق والترقب التي يمر (أو تمر) بها، أو يستمر في مضاعفة الرهان لأن «قوانين» الاحتمالات لا بد أن ترجح ربحه في النهاية. ومع ذلك، ففي حين أن مارك توين عرف وتحدَّث كثيراً عن المقامرة (بأوراق اللعب، وليس بالنرد)، وسخر منها مراراً (الأمر الذي يعتبر علامة جيدة)، إلاّ أنه لا يوجد ما يثبت بأنَّها ألحقت به خسارة ثقيلة، ناهيك عن كونها إجبارية. أما كمستثمر، فلم يولع بـ«الزوايا» المهملة المظلمة، بل أغرم بالابتكارات، أو الآلات والعمليات الإنتاجية. ورغم الاعتراف بأنه أمل في الحصول على الملايين، لكنه استهدف المساعدة على تحسين التكنولوجيا، وبالتالي ازدهار ورخاء الجنس البشري، فكرياً ومادياً. ولسوف يسرع منضِّد الحروف الميكانيكي ذاك من انتشار الكلمة المطبوعة، الأمر الذي سيجعل التنوير أكثر اتساعاً، وأعمق جذوراً، وأرخص سعراً، مقارنة بأية فترة سابقة.

لكن منضِّد الحروف المصنوع من الرصاص المصهور قد آل إلى الإهمال والزوال و«غرق في بحر سارغاسو». واليوم يعتبر فكر مارك توين سهماً مالياً من أسهم الطاقة ومن الممكن دمج آرائه ضمن أي مشروع تجاري مثير. وإذا أمكن انتقاد «توم سوير» أو «هاك فين» «Tom Sawyer or Huck Finn» بوصفهما روايتين استخدم فيهما مارك

توين أسلوب التعليم المباشر، أَو افتقدتا روحه الساخرة المعهودة وأظهرتاه كشخص مولع بالحياة العائلية، إلاَّ أن كلاً منهما قد عرضت على القارىء خيار اعتباره «رحالة» مغرماً بالسياحة، بل ـ وأكثر من ذلك ـ «مشجعاً رياضياً» (للعبة البايسبول على أية حال). لقد قدم ويليام بليك الأدلة على أن «الطاقة هي البهجة الدائمة». وعلى نحو مميز، كان مارك توين سيجمع الأخبار المنتشرة عن الراديوم المشع ويسخر منها بدلاً من أن يشعر بتهديدها. وظل فكره ومزاجه يشعّان حكمة وفطنة وفي العديد من الاتجاهات. وحتى حين بلغ أرذل العمر (وفي معظم أيامه حينذاك كما يقال) شعر بأنه لا يستطيع أبداً أن يجد الوقت الكافي لكل ما يستحق أن يعرفه، أَو يعمله، أَو يقوله. والآن ما زال يعتبر مضارباً من ذلك النوع الذي يأمل بارتفاع أسعار أَسهمه. لكنه يحمل مسؤولية اجتماعية، على عكس جاي غولد، الذي بغضه لدرجة أن تغيّر هيئته من محتال إِلى أخرق إِلى محتال من جديد لم يمنحه الفرصة ليعرف بأنه واحد من بين ثلاثة كتّاب مفضّلين لدى غولد.

وبغضّ النظر عن العموميات، يعتبر مارك توين مستثمراً مثيراً للعديد من الإشكاليات المعقَّدة، يواجهها أيضاً أولئك الذين يقيّمون ذلك الجانب من شخصيته. فقد تحدث كثيراً بشكل يفتقد التناسب عن الخسائر التي لحقت به ـ عن أخطائه التي فاقت خطواته الذكية عدداً بالتأكيد. إن الأخطاء الفاضحة تعطي مرابح أكبر في الأدب الساخر المترع بروح الدعابة؛ والعثرات المضحكة سوف تسلي البشر

إِلى أن تُبهت السنون جِدَّتها وتكشف دوافعها الكريمة النبيلة. ومهما بلغت حماسة وجدية الجمهور عند التهليل للفائز المتباهي بإنجازه، فسوف يهزأ منه في السر حين يظهر اسمه مع المفلسين في صحيفة الـ«وول ستريت». بل إن المناصرين المخلصين لمارك توين سوف يصنِّفونه باعتباره ساذجاً سهل الانخداع، وفاشلاً لا يمكن تثقيفه في مجال التعامل مع شؤون المال. وقد يجدون الراحة في حقيقة أنَّهم دخلوا اللعبة الاستثمارية بعد اتخاذ كافة إجراءات الأمان والسلامة، أَو يفضِّلون التغلّب على تحذيراتهم من المجازفة التي يواجهونها بشكل ممتع ومسل. هذه الاحتمالات المتعارضة تبقي اليوم على حيوية شخصية رجل الأعمال داخل مارك توين تماماً مثل شخصياته الأخرى المفعمة بالحياة. ولا تزال قلة قليلة من المعجبين به تميل إِلى الاعتقاد بأن الرخاء الاقتصادي آية من آيات الله (دون أية تورية!) ونعمة يسبغها على عباده، ولذلك اختار هؤلاء تركيز بؤرة اهتمامهم على بيوته المترفة التي تدار بأفخم الوسائل في هارتفورد وريدنغ في ولاية كنيكتيكت. في حين اختار آخرون، ممن استطاعوا فهم مدلول لفظة «Schadenfreude» (التي تعني شعوراً مغرضاً بالبهجة الحاقدة) بالنسبة للألمان، إظهار إخفاقاته وعدم الاهتمام بحساب كم كسب خلال سنوات حياته، أَو بشكل أضيق، كم كان فاعلاً ومؤثِّراً في مساوماته للحصول على أفضل الأسعار لكتاباته. وتابعوا غزل خيوط قصته المتصلة بكيفية رفضه للمساهمة بتمويل ألكسندر غراهام بل (مخترع الهاتف). أما أكثر المعجبين توازناً وتساوقاً فيستمتعون بما

شهده حظه من صعود وهبوط ـ ويضخِّمون مواجهته لصروف الدهر التي مر بها. فالخسارة أمر جلل، لكن تعويضها يظل حدثاً أكثر جلالاً وعظمة.

في نهاية المطاف، ومهما كان نوع التنظير المتداول، من الأفضل تركيز الانتباه على الحقائق والقرارات المبنية على البداهة السليمة، مثلما كان يفعل مارك توين تماماً. لم ينقلب أبداً إلى خيالي متعلِّق بحبال الوهم إلى درجة «رفع ملعقة حسائه حتى أذنه». فقد وصفه أحد زملائه من الكتَّاب الساخرين بالقول إنه كالمهرج الذي يأخذ البطاقات على مدخل السرك: يسلي الحضور لكنه يقوم بعمله بكل جدية. في مؤلفه الذي لم يكمله أبداً «كتاب فن الإتيكيت الساخر» «Burlesque Book of Etiquette»، قدَّم النصيحة في فصل بعنوان «عند قتال الدُون»: «اجعل تعاطفك السرِّي وشفقتك دائماً مع الخاسر ـ وهذه هي الشهامة؛ لكن راهن على الرابح ـ وهذه هي التجارة». ولأن أندرو ليكي حوَّل فطنة وظرف مارك توين إلى ممارسة عملية مفيدة تثير الإعجاب، سوف أقارب بصورة عابثة حواف تخومها فقط.

أولاً، إذا كنت تجل قيمة أقوال مارك توين، انتبه للسرقات الأدبية والانتحال. فالتجّار، أقصد الذين يعيدون سرد أقواله المأثورة، ينسبون له ما شاؤوا من عبارات لاقتناص الزبائن المهمين. «كل الناس يتحدَّثون عن الطقس، لكن لا أحد يفعل شيئاً حياله». أَو، لإظهار إجلالهم الصادق له، يوقعون على تفويض التحدث باسمه تحت ستار الظرف والذكاء والفطنة الساخرة التي يظنون بأنه يستحقها. «هناك

ثلاثة أصناف من الإفك: الأكاذيب، والأكاذيب اللعينة، والإحصائيات». أو لدعم نبوغه بطريقة فظة، يلفّقون الحكم والأمثال والأقوال المأثورة التي ينبغي حسب رأيهم أن يكون قد فكّر بها. «إن فن التنبؤ مسألة في غاية الصعوبة، خصوصاً فيما يتعلّق بالمستقبل».

ثانياً، سقط مارك توين فعلاً في وهدة الإفلاس (الذي حل بشركته)، وبعد بضع سنوات قال جذلاً أمام صديق: «كل شيء ألمسه يتحوّل إلى ذهب». تعلّم أن الإفراط في الثقة يمكن أن يغرق الإنسان بسرعة كرة مصمتة من الرصاص؛ وأخذ على محمل الجد دوماً مسألة الذهاب إلى المحكمة، يقوده إليها المحامون والمحاسبون. واللبيب من الإشارة يفهم (رغم أن مارك توين لم يستخدم التورية عادة).

ثالثاً، مات مارك توين ثرياً، لكن بعد أن تعلّم الملاحة بذكاء في شارع المال (الوول ستريت). وفي الحقيقة، قد يبدو السجل المتعمّق لحماسته الساخرة في أواخر أيامه مثل سجل المتاجر الداخلي في شركته بالنسبة لـ«هيئة الأوراق المالية والبورصة» (SEC) (اللاحقة). لقد عايش فعلاً أشهر الأثرياء في عصره إضافة إلى أندرو كارنيجي. إذ حضر توماس فورتشن ريان وأوغست بيلمونت الابن كلاهما حفلة عيد ميلاده السابع والستين. وفي السنة التالية، وخلال حفل عشاء سبق الإبحار باليخوت نظم على شرفه في نادي «ميتروبوليتان» الفخم، كان أكثر من نصف الضيوف العشرين قد جرى تعريفهم في كتاب «من هو في أمريكا: 1903 ـ 1905» «Who's Who in America, 1903 - 1905»، باعتبارهم صناعيين، أو ممولين، أو مجرد

«رأسماليين». يقدم أندرو ليكي هنري هوتلستون روجرز بوصفه «المستشار المالي» لمارك توين. وهذا تصريح شجاع لكن لا يوفي الواقع حقَّه، لا بالنسبة لكيفية عمل روجرز مع/ أو لصالح شركة «ستاندارد أويل»، ولا بالنسبة لكيفية تعامله مع حسابات مارك توين لمدة ناهزت خمس عشرة سنة، الأمر الذي أدَّى إلى أن يخلف بعد موته تركة من الموجودات ما زالت تستحق الرعاية الدقيقة من مصرف «تشيس مانهاتن».

أخيراً، أضاف مارك توين كمستثمر نفس النصائح المفيدة التي قدمتها شخصياته الأخرى: حافظ على المرونة الفكرية واليقظة والانتباه، وتمسَّك بحس الدعابة لأنك ستحتاجه عاجلاً أم آجلاً، ولن تقتصر الحاجة إليه فقط من أجل تأليف «كتاب فن الإتيكيت الساخر». لقد تضمَّن كتاب مارك توين ما يلي: «إذا كنت تعيش في الريف، اشتر بسعر ثمانين دولاراً، وبع بسعر أربعين. ثم تجنَّب كافة أشكال الغرابة والشذوذ».

أما بالنسبة للقواعد الجدية المتعلقة بالإستثمار، فإن مارك توين كان سيقنع، برأيي، بنقاط «ويلسون» الأربع عشرة في نهاية المقدمة التي كتبها أندرو ليكي.

**لويس جي. بود**

# مدخل
# موائمة مارك توين للعصر

فهم مارك توين طبيعة المال مثلما أدرك طبيعة البشر تماماً. ويمكننا التعلُّم من دعاباته، وتحذيراته، وأخطائه. أما نصيحته الأساسية ـ استخدام الحس البدهي السليم في اختيار البدائل الاستثمارية، مع ادخار بعض الذخيرة اللازمة للمضاربة في البورصة ـ فهي مناسبة وصالحة تماماً للقرن الحادي والعشرين، حيث يتعايش الاستثمار في الأَسهم الممتازة التي لا تتأثَّر بالصدمات، جنباً إِلى جنب مع الإستثمار في أَسهم التكنولوجيا المتقدمة السريعة التقلُّب والتأثُّر. وعلى شاكلة العديد من المشهورين، غرق في ديون كثيرة اضطرَّته لطلب مساعدة مخطط مالي داهية لإعادة أموره المالية إِلى نصابها.

ولد مارك توين، الروائي الساخر وأشهر الكتَّاب الأمريكيين وأظرفهم وأكثر من تكرَّر الاقتباس من أقواله بينهم، لعائلة فقيرة في ميسوري سنة 1835م، وتوفي ثرياً في كنيكتيكت سنة 1910م. أما اسمه الأصلي فهو لونغهورن كليمنس. كان المال، أَو بالأحرى نقصه،

مكوناً قوياً في رصده للوضع الإنساني وملاحظاته عنه. ومثلما يدقّق المستثمرون المعاصرون قبل الاكتتاب في إصدارات الأَسهم العامة الأولية (IPOs) والأَسهم الخطرة المرتبطة بالإنترنت حين يقومون بتوسيع حافظاتهم المالية، كذلك كان المستثمرون في أيام مارك توين يستطلعون احتمالات المعادن الثمينة وأَسهم أحدث اختراعات العصر، كالهاتف على سبيل المثال. عاش مارك توين في عالم يمكن أن «يحدث فيه أي شيء» ـ لا يختلف بذلك كثيراً عن عالمنا ـ ويتصف بتقلقل واضطراب الوضع المالي، وسيطرة المحتالين والسفهاء، واحتلال الصناعيين الأثرياء لعناوين الصحف والأخبار. وسط هذه الجلبة، لم يأخذ ذاته على محمل الجد كثيراً. فقد كتب في إحدى رسائله، واضعاً نفسه في مكانها الحقيقي: «آه، حسناً، أنا أحمق عظيم وجليل، ولكن مع ذلك فأنا من خلق الله، وينبغي أن نتفكّر في كل ما خلقه باحترام».

كتب مارك توين لقرّاء من كافة الأعمار والعصور، وخلف تراثاً ضخماً، ولا عجب أن تباع رسائله الشخصية المسلية دوماً والمترعة بالظرف والفكاهة والذكاء بمبلغ يصل إلى ألف دولار للصفحة الواحدة في المزادات. وفيما يتعلّق بأخلاقيات العمل، مثلاً، فقد كتب توم سوير الشهير الذي يتملّق أصدقاءه كي يدفعوا له أجره تفاحة، أو كريات لعب زجاجية، أَو أَسهماً نارية، أَو غير ذلك من الممتلكات الثمينة، لينال امتياز صبغ سياج بيت العمة بوللي بماء

الكلس في «مغامرات توم سوير». أحب مارك توين المراهنة، وفي وقت مبكر من مهنته ككاتب سمع قصة مضحكة حول رهان على قفز على طريقة الضفدع، وقد تمَّت خسارة الرهان حين قام أحدهم بتلقيم أحد الواثبين خردق صيد الأيائل ليجعله أثقل وزناً. أما القصة القصيرة التي كتبها بعنوان «الضفدع النطاط الشهير في مقاطعة كالافيراس» وأرسلها إِلى إحدى مجلات الساحل الشرقي، فقد أطلقته إِلى عالم الشهرة بشكل فوري ودائم على المستوى القومي. سخرت روايته الأولى «عصر البريق الزائف: قصة معاصرة» من «القطط السمان» من رجال الأعمال، وانتقدت هوس أمريكا بالإثراء: أصبح عنوانها اسماً يسم تلك الحقبة المتهوسة بالثروة. أما رواياته الأخرى، مثل «مغامرات هاكلبري فين»، والمجموعة المتنوعة من القصص القصيرة، والأحاديث والخطب، والرسائل الشخصية، فكانت جزءاً من المعركة التي خاضها طيلة عمره ضد ضيق أفق التفكير، وانعدام العدالة، والقسوة. وكما أشار إرنست هيمنغواي، الروائي الأمريكي العظيم الآخر: «يأتي كل الأدب الأمريكي الحديث من كتاب واحد لمارك توين يدعى «هاكلبري فين»».

كان مارك توين نصيراً متحمساً للابتكار التكنولوجي وسوق الأَوراق المالية، ولو عاش بين ظهرانينا اليوم لانهمك بالتجارة الإلكترونية على الأرجح، مطوفاً في الإنترنت في محاولة للاكتتاب في إصدارات الأَسهم العمومية الأولية (IPOs)، لاعناً بصوت هامس

أية أَسهم اتصالات لا تصل أسعارها إِلى مستوى تطلعاته الكبيرة. وبما أنه اعتاد بيع كتبه بنفسه بواسطة الاكتتاب غالباً وليس عبر الناشرين التقليديين، فليس من الصعب تخيله وهو ينشىء موقعاً على الشبكة للقيام بنفس العملية. وما تزال مقاربته للاستثمار، والعمل، وتحقيق المطالب المالية وثيقة الصلة بالعصر الحالي. ولو بقي حياً يرزق، لأطلق تعليقاته الصاخبة حول العديد من القضايا، متسائلاً، مثلاً، عما يفعله رئيس «مايكروسوفت» الملياردير بيل غيتس بكل ثروته، أَو مقدراً عدد الأبنية التي تتطلَّب فعلاً من قطب العقارات دونالد ترامب وضع اسمه عليها. كان سيمتدح الملياردير المتواضع وارن بوفيت صاحب شركة «بيركشر هاثاوي» (Berkshire Hathaway) ويطري قدرته على الحفاظ على الخسائر والأَرباح المالية ضمن قواعد الحكم المنطقي. وسيعقد أواصر الصداقة مع قادة الاستثمار المعتمد على الحس السليم، مثل جاك بوغل من «فانغارد جروب» (Vanguard Group)، المؤيد المتحمس لصناديق الإستثمار المشتركة المنخفضة التكلفة، أَو بيتر لينش من «فيدليتي إنفستمنت» (Fidelity Investment)، المعروف بانتقائه للأَسهم الرابحة وتأييده لمبدأ «قم بشراء ما ترغب به فعلاً». لم ينس مارك توين الماضي أبداً، لكنه استمد طاقته ونشاطه من الاحتمالات الكامنة في الحاضر والمستقبل كليهما. ترى، ما النتيجة التي كان سيتوصَّل إليها لو عرف وضع شركة مثل «سيسكو سيستمز إنكوربوريشن» (Sisco Systems Inc.) التي تضخمت بسرعة خلال أربعة عشر سنة لتصبح سنة 2000م أغلى

شركة على وجه الأرض، وتفاخر بقيمة سوقية تربو على 555 مليار دولار؟ لقد غدا الميدان الضخم للتكنولوجيا المرادف المكافىء لميدان النفط وسكك الحديد الضخم في عصره.

يمكن أن يكون شعار مارك توين «ما دمت هناك، قم بذلك». فقد جمع ثروة طائلة وهو في الخمسين، ثم أفلست دار النشر التي أسّسها حين بلغ الستين، وأثرى مرة أخرى في السبعين، وتفادى الوقوع في خطر الإفلاس الشخصي بعدئذ ليترك في نهاية المطاف عقاراً قُدِّرت قيمته بعد وفاته بحوالي نصف مليون دولار. وساعده مسؤول تنفيذي ثري يعمل في مجال النفط على إحكام ربط وعقد اتفاقات مربحة لحقوق النشر أفادت إِلى حد كبير ذريته من بعده. عاش توين في عصر لم يعرف سوى القليل من شبكات الأمان المالي التي تنشئها الحكومة، بحيث يمكن للهلع أن يبدِّد أية ثروة بسرعة. وبالرغم من تركه للمدرسة وهو في الثانية عشرة من العمر بعد وفاة والده، إِلاّ أنه حين بلغ سن الرشد منح درجة الشرف من جامعات ييل، وميسوري، وأكسفورد. لقد ساعدت عزيمة «بغل ميسوري» العنيدة مارك توين على اجتياز كل ظروفه بسلام. وفي حين أنه لم يعبد المال، لكنه وجد دائماً أن إبقاءه في متناول اليد يقدِّم عوناً لا حد له. وبوصفه أول أمريكي شهير يكتب بلسان بلده الشائع، فقد كان حاد الذهن، شديد الهزل في تقديم ملاحظات خلدها الزمان حول تقلبات عالم الاستثمار والبلايا التي تحل بالمرء حين يحاول التكيف معها. كتب في إحدى رسائله:

«عملت هناك في كل أنواع المهن والحرف المعروفة في اللوائح. اشتغلت كل شيء، بدءاً بمحرر في صحيفة وانتهاء بكنّاس للعقبات من أمام القاطرات، وتشجعت على الاعتقاد بأنه لو كان ثمة مزيد من المهن القليلة المتبقية لتجربتها لحقّقت نجاحاً باهراً في نهاية المطاف وكشفت المكائد السرية التي يخططها المنافسون من أجلي».

نقب باحثاً عن الفضة والذهب في نيفادا وكاليفورنيا، وعمل ربَّاناً لمركب نهري على الميسيسبي، وطابعاً في نيويورك وفيلادلفيا. وشملت المهن الأخرى التي احترفها عمله كمحرر ومراسل صحفي، وكاتب سفريات، ومحاضر من أفضل المحاضرين في العالم. كما حصل على براءات للعديد من الاختراعات، منها سجل يقوم بلصق القصاصات ذاتياً حقَّق درجة كبيرة من النجاح، وآلة ميكانيكية لتنضيد الحروف لم تكن عملية جداً بسبب دقتها المفرطة، وملحق غذائي لم يعرف الانتشار أبداً. سعى دأبه دون كلل لتطوير الأفكار المناسبة للاختراعات حتى آخر يوم في حياته. وكما قال لي روبرت هيرست المحرر العام لوثائق وأوراق مارك توين خلال زيارة لمكتبه في مكتبة بانكروفت بجامعة كاليفورنيا في بيركلي: «في بعض الأحيان، أحبَّ (توين) فكرة الحصول على قدر كبير من المال إلى درجة أنه أهمل ما يملكه من موهبة. وبالنسبة له، يأتي المخترع في المرتبة الثانية بعد». كان مفكراً تقدمياً، وزعم أنه أول أمريكي يمتلك هاتفاً في مسكنه الخاص، وأول شخص يستخدم الآلة الكاتبة في الأدب، وذلك حين كتب «توم سوير». كما ظهرت في أعماله الاختراعات والاكتشافات

الحديثة، مثل التلفزيون والطاقة الذرية. كتب مرة في مقالة له: «بالتأكيد، كان قرناً صغيراً ومذهلاً ذاك التاسع عشر! لكنه هزيل متواضع مقارنة بما سيكون عليه القرن العشرون».

من تجربته على القارب النهري، تبنَّى اسمه الأدبي المستعار مارك توين، الذي يعني صرخة «مراكبي» تشير إِلى عمق المياه البالغ قامتين، أَو اثني عشر قدماً، وهو مستوى مقلق بكل ما في الكلمة من معنى للمركب البخاري. وبوصفه بائعاً ومشترياً نهماً للأَسهم، أغرم بالسخرية من الدافع الذي لا يقاوم للمضاربة ومن عثراته المضحكة عند محاولة القيام بها. فعلى سبيل المثال، سقط طريدة للمضاربة بأَسهم التعدين، وفشل في شراء أَسهم «بل للتلفونات» «Bell Telephone» التي عرضت عليه في وقت مبكر بسعر مجاني تقريباً. سحره الأوغاد في سعيهم لانتزاع المال من الآخرين، والمثالان الواضحان على ذلك تجسدهما شخصيتا الملك والدوق بكل ما يميزهما من صفاقة في رواية «هاكلبري فين»، حيث أساء كل منهما تمثيل نفسه أمام المجتمع المحلي بأكمله قبل أن يتم طلاؤه بالقار، وغرس الريش في جسده وطرده خارج البلدة. كانت لبرامج الإثراء السريع في أيام مارك توين، مثل مناجم الذهب الزائفة، علاقة متبادلة مع اتصالات البيع الهاتفية «الباردة» والإعلانات المحمومة المتشعبة على الإنترنت في أيامنا هذه. وما زال القول المأثور «ليس كل ما يلمع ذهباً» صالحاً للتطبيق في العصر الحالي.

كان هيِّئاً (بهي الطَلّة) وهو يرفل بحلته البيضاء الأنيقة على مدار

السنة، وذلك قبل قرن كامل من قيام الروائي المعاصر توم وولف باتخاذ ذلك المظهر المحسوب بدقة. غدا مارك توين أول رجل مشهور في أمريكا واستمر يحمل ذلك اللقب لعدة عقود. في مرة من المرَّات أشار إلى نفسه باعتباره «أبرز وأشهر شخصية على ظهر الكوكب». كان في الحقيقة مواطناً وطنه العالم كله. وحتى في هذه الأيام، لا يمكن لأحد أن يخطىء في تمييز صورته الكاريكاتورية، بشعره الأبيض المتهدل وشاربه الكثّ. تمتع بقدرة عظيمة على الحديث والتواصل مع الناس، فقد أثْرته جولاتُهُ حول العالم لإلقاء المحاضرات لأن الجميع أحب ظرفه وحكمته. ألقى حوالي ألف محاضرة في عدد لا يحصى من البلدات الصغيرة التي بات في كل منها ليلة واحدة. ودسّ أنفه الفضولي في المجتمعات الراقية في المدن الكبرى في مختلف أرجاء العالم. أما تعليقاته فما زالت تمتلك وهجها اليوم كما كانت في أيامه، وتستحق التكرار باستمرار. وعلاوة على ملاحظة السمات المشتركة بين البشر، سخر مارك توين من أجواء الفخامة والتبذير المحيطة بأغنى صناعيـي العصر، واعتبر أن رجالاً مثل الكومودور كورنيليوس فاندربيلت، يفتقرون إلى مشاعر الحنان والشفقة الإنسانية، كان لكلماته تأثير جدِّي، وعلى سبيل المثال، فإن تعليقاته الساخرة على الخداع الشديد الذي يمارسه مجلس إدارة الشركات، والتي شملت عبارة «برنامج جديد»، قادت الرئيس فرانكلين د. روزفلت إلى صياغتها كعنوان لخطته الاقتصادية الشهيرة لإخراج أمريكا من حقبة الكساد الكبير في الثلاثينات.

قال مرة: «أنا الجنس البشري برمته دون افتقاد التفاصيل؛ لقد دأبت في دراسة الجنس البشري وركزت اهتماماً قوياً طيلة هذه السنين على شخصي، على ذاتي»، فهو الذي «خَبر مسلك» العديد من أساليب العيش. «وجدت بنسبة صغيرة أَو كبيرة كل ميزة وكل نقيصة يمكن العثور عليهما لدى عامة البشر». خلد في كتاباته الناس الفقراء في بلدته هانيبال ـ ميسوري، لكنه أيضاً كتب عن طبيعة الطبقة العليا الضيقة الأفق التي قابلها في إنكلترا، حيث تربعت أعماله على قائمة الكتب الأكثر مبيعاً. وبوصفه صديقاً للرئيس يوليسيس س. غرانت، فقد رتَّب أمر نشر مذكراته الشخصية التي أكسبت أرملته أضخم «شيك» يدفع إِلى مؤلِّف في ذلك الوقت. كان يُدعى لتناول العشاء مع أشخاص مثل القيصر ولهلم الثاني وأمير ويلز، وقبيل وفاته بمدة قصيرة لعب الغولف المصغر مع الرئيس وودرو ويلسون في برمودا. ولكن على الرغم من هذا المعشر، لم تغب عن أعماله لمسة التواصل مع الناس العاديين، رجالاً ونساء وأطفالاً، مقدماً بأسلوب بليغ الطيبة الأساسية الكامنة في أعماقهم، ونقاط ضعفهم، وعيوبهم.

يعتمد هذا الكتاب على الأقوال المأثورة الهازلة، والساخرة، والمتبصرة، والعنيفة، المتصلة بالاستثمار وإدارة المال، والمأخوذة من روايات مارك توين الشهيرة مثل «مغامرات هاكلبري فين» «Adventures of Huckleberry Finn»، و«مغامرات توم سوير» «The Adventures of Tom Sawyer»، و«أمريكي من كنيكتيكت في بلاط الملك آرثر» «A Connecticut Yankee in King Arthur's Court»،

و«الأبرياء على سفر» «The Innocents Abroad»، و«عصر البريق الزائف» «The Gilded Age»، و«ويلسون الأحمق» «Pudd'n head Wilson»، و«بقساوة» «Roughing it». إضافة إلى العديد من قصص مارك توين القصيرة، وخطبه، ورسائله الشخصية، والرسائل المنشورة إلى المحررين. في كل حالة من هذه الحالات، يتمثَّل الهدف الأساسي في ربطها بالظروف المؤثِّرة على المستثمر في الوقت الراهن. فالمال والطبيعة البشرية مفهومان لم يطرأ عليهما تغيير جوهري منذ أيام مارك توين.

لو أن هذا العالِم الناقد الذي عاش في القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين، ما يزال بيننا لصياغة دليل استثماري يعتمد على «الحس البدهي السليم» لمواطني القرن الحادي والعشرين، لكان قد شمل على ما أعتقد نقاطاً مثل:

1 ـ لا تأخذ معلومات سرية عن مسلك البورصة من الجهلاء أَو المحتالين.

2 ـ لكل جواد كبوة، وكلما سقطت انهض من جديد، وافعل ذلك بفخر واعتزاز.

3 ـ تملك وفرة من الإستثمارات الثابتة، لكن ينبغي أن تضم أيضاً أَسهم شركات التكنولوجيا، فهي التي تمثّل المستقبل رغم كل شيء.

4 ـ احذر من المحتالين. فهم لا يتغيَّرون بمرور السنين؛ بل تتبدَّل الضحايا.

5 ـ ليس هناك سوى القليل مما يمكن أن يوصى به حين تكون مفلساً ـ على الإطلاق.

6 ـ حين تقبل المخاطرات، خذ باعتبارك أن المضاربة يمكن أن تكون سبب موتك أيضاً.

7 ـ كن على حذر من القروض المريحة، فشروطها ليست ميسَّرة.

8 ـ اعرف أن الادخار يتطلَّب انضباطاً مؤلماً (خصوصاً بالنسبة لك).

9 ـ يمكن للبحث عن الثروة أحياناً أن يكون مرضياً مثل العثور عليها فعلاً.

10 ـ لا تدع ثروة الآخرين تروعك. ما الذي يجعلك تعتقد بأنهم أفضل منك؟

11 ـ اعرف قيمة الدولار، وتفكر بها ملياً، وتشبَّث بذلك الدولار بشدة.

12 ـ لا تنسَ أبداً جذورك وأصولك المالية. في الحقيقة، قد تضطرك الظروف عَرَضاً إِلى العودة إليها يوماً ما مرة أخرى.

13 ـ إقبل حقيقة أن بعض الناس سوف يظنون دوماً أن مالهم أفضل من مالك نوعاً ما. دع القلق لهم ولا تنشغل أنت بذلك.

14 ـ اعرف أنه مهما بلغ حجم المال الذي جمعته، فلن تستطيع أن تأخذه معك.

يبقى تنبيه رقيق: لنتذكَّر أن كلمات مارك توين ليست مصمَّمة لتخاطب أولئك المحافظين الجامدين المحاذرين الذين لا يتغيَّرون ولا

يقبلون الجديد. فقد كان حتى النهاية مفكراً «شبابياً»، مغرماً بلعب البليار وتدخين السيجار، ومتمتعاً بروح تهكمية ساخرة ولاذعة وحتى قاسية أحياناً. لذلك فالمطلوب في هذا الكتاب أن تمتلك روح الدعابة فيما يتعلَّق بالمال وبذاتك. وإلاَّ، فلن تستمتع فعلاً بمرابحك من الاستثمار بذكاء وتدبير أمور المال ببراعة على أية حال. لهذا حاول الاسترخاء وتخلَّص من القلق مع مارك توين وشخصيته وروحه.

«أحبُ الحكاية الجيدة المروية بأسلوب ممتع. ذاك هو السبب الذي يضطرّني أحياناً إِلى روايتها بنفسي».

# 1

# لا يوجد، حقاً، ما يدعى بأسوأ أَو أفضل الأَوقات للاستثمار

«اكتوبر. هذا واحد من الشهور الخطرة إلى حد استثنائي بالنسبة للمضاربة في أَسهم البورصة. اما الاشهر الاخرى فهي يوليو، يناير، سبتمبر، ابريل، نوفمبر، مايو، مارس، يونيو، ديسمبر، أغسطس، وفبراير».

«ويلسون الاحمق»

على الرغم من أن شهر أكتوبر هو واحد فقط من بين العديد من الأشهر المقلقة بالنسبة لطريقة مارك توين في التفكير، إلاَّ أنه ما يزال يعتبر من أقسى الشهور على البورصة. فالانهياران الشهيران في الأَسواق المالية سنتي 1929 و1987م حدثا في أكتوبر، وولَّد ذلك الشهر أيضاً بعض التجارب والخبرات المؤلمة حقاً في السنوات اللاحقة. وقد ابتدأ هذان الانهياران المفاجئان في قيمة الأَسهم، وما نتج عنهما من هبوط حاد في معدلات أَسعار السوق، بسبب ارتفاع

أَسعار الأَسهم والتحكم غير الكافي في تبادلها، وهما نفس العاملين اللذين أطلقا حالة الهلع المالي في أيام مارك توين. فقد اندفع المستثمرون المذعورون لبيع أَسهمهم بكميات كبيرة، الأمر الذي فاقم من سوء الوضع مع هبوط قيمة الأَسهم باطراد.

لقد ازدادت حدة هبوط الأَسعار خلال أزمة سنة 1987م بسبب التجارة الإلكترونية، حيث تمَّت برمجة الكومبيوترات لشراء وبيع كميات كبيرة من الأَسهم في عمليات تنطلق بشكل آلي حين تصل الأَسعار إلى مستويات دنيا محددة سلفاً. ولم يكن ذلك مشابهاً تماماً لـ«حجرة الدخان» التي عرفتها حقبة مارك توين، حين كان المدراء التنفيذيّون لمؤسسات السمسرة يجتمعون ويحدِّدون للشركة بكل دقة الأَسهم الرابحة المرغوبة التي يعتقد أنه من الأجدر الاحتفاظ بها. ولا يظهر الكومبيوتر أي نوع من الولاء الإنساني أَو الجهد الوجداني بحيث يبطىء من عملية بيعه السريع وبمقادير كبيرة للأَسهم التي تعتبر غير ذات قيمة. وبعد سنة 1987م، تم وضع إجراءات وقائية لحماية السوق عرفت باسم «قواطع الدارة»، وذلك بغرض إبطاء أَو وقف عمليات التبادل حين تهبط أَسعار السوق إلى درجة كبيرة أَو بوتيرة سريعة، بالرغم من أن المحكمين ما زالوا يعتقدون بعدم فاعليتها الحقيقيَّة.

الاقتباس المذكور في بداية هذا الفصل مأخوذ من «مفكرة ويلسون الأحمق»، وهي روزنامة غريبة كتبها محام في بلدة صغيرة يدعى دافيد ويلسون، الذي يجسِّد الشخصية الخيالية التي أعطت اسمها لعنوان رواية «ويلسون الأحمق». وكما يبين هذا المدخل، فإن

محاول الاستثمار عندما تصل حركة السوق البطيئة إلى الحضيض أَو اختيار وقت الذروة حين تكون سريعة ناشطة، تعتبر لعبة حظ حمقاء. وقد عانى مارك توين نفسه أعظم مشاكله حين حاول المضاربة في أَسهم التعدين وغير ذلك من المغامرات الخطرة، إما بالإفراط في إجهاد نفسه أَو بالشراء في الوقت غير المناسب تماماً. أما في هذه الأيام فهناك رسائل وبيانات استثمار وخبراء متمرسون بشؤونه ليس لهم من مهمة سوى محاولة تحديد الوقت المناسب للاستثمار في السوق. ولكن حتى الخبراء يفسدون بخرقهم هذه الممارسة، بحيث يتوجب على المستثمرين العاديين تناسيها برمتها. علاوة على ذلك، لا توجد دورة مالية للسوق تكرر بصورة مطابقة تماماً أية دورة أخرى ماضية في التاريخ، الأمر الذي يجعل من السوابق التاريخية مؤشراً محفوفاً بالخطر. وعلى سبيل المثال، تعتبر الأوقات المبكرة من السنة تقليدياً فترة قوية ملائمة بالنسبة لأَسهم الشركات ذات الحجم الصغير. ومع أن بعض الصناعات المعينة تمر فعلاً بفترات من السنة تميل خلالها إلى التفوق، لكن يمكن أن تكون جميع الشهور «خطرة إلى حد استثنائي».

يبدو أن الأمريكيين في القرن الحادي والعشرين يتَّصفون بالجرأة، وبالاستعداد لاستثمار جزء أكبر بكثير من أموالهم في تجارة الأَسهم مقارنة بحال أسلافهم في أية حقبة سابقة في التاريخ. كما يبدو أيضاً أنهم راغبون في الاستثمار في تلك الأَسهم التي تحمل مخاطرة أعظم، وقادرون على تكييف أنفسهم للتعامل مع تقلُّب

أسعارها المستمر وتعرّضها الدائم للخسارة. وتبعاً لمقياس «الاتحاد الأمريكي للمستثمرين الأفراد»، زاد المستثمر الناشط العادي (ذكراً كان أم أنثى) ما يملكه من أَسهم إِلى نسبة 75٪ من حافظة أَوراقه المالية، في حين لم تتعد تلك النسبة 60٪ سنة 1994م. ويملك الآن حوالي نصف عدد العائلات الأمريكية كلها أَسهماً استثمارية، مقارنة بنسبة 12٪ فقط سنة 1975م. كما أن أكثر من نصف الأَسهم العائدة لأكبر ألف شركة في أمريكا يملكها أفراد وليس هيئات استثمارية مؤسسية كصناديق استثمار المعاشات التقاعدية مثلاً، وذلك تبعاً لمجلس إدارة الاتحاد. إضافة إِلى أن المستثمرين العاديين يحتلون المقدمة في ملكية أَسهم الشركات العاملة في مجال التكنولوجيا التي تتصف بخطورتها وتذبذب أسعارها، حيث يمتلك الأفراد والموظفون المسؤولون في الشركات أكثر من نصف أَسهم «أمريكا أونلاين» (America Online)، و«ديل كومبيوتر» (Dell Computer)، و«بيل أتلانتيك» (Bell Atlantic)، و«ايه. تي & تي» (AT & T)، و«مايكروسوفت كورب» (.Microsof Corp). وإن كان الأفراد يملكون حصة أقل من الأَسهم في شركات مثل «سيتي جروب» (Citigroup)، و«هوم ديبوت» (Home Depot)، و«بريستول ـ مايرز سكويب» (Bristol-Myers Squibb). وحتى في «الاتحاد الوطني للمستثمرين»، المعروف باتجاهاته المحافظة، والذي يرعى نوادي الاستثمار، فإن أكثر من نصف النوادي التي تحتل المراتب المائة الأولى تستثمر في أَسهم شركات التكنولوجيا. علاوة على ذلك، يوظف رأسمال

صناديق الأَسهم المشتركة وسطياً ثلث حافظته الاستثمارية في المجال التكنولوجي، وذلك تبعاً لشركة «مورننغ ستار» (.Morningstar Inc).

وفي حين يتوجب على المستثمر العادي شراء الأَسهم على المدى الطويل بحذر وتجاهل توقيت السوق، لكن ينبغي عليه فهم بعض المقومات المعينة المتعلّقة بأداء السوق:

- سوف تعيد سوق الأَسهم دوماً دوراتها المتكررة، بحيث تأخذ بالصعود قبل أن تنخفض بنسبة 20٪ وتصبح سوقاً هابطة يسودها التذمُّر. ولن تستمر حالة الارتفاع والانخفاض معنا إِلى الأبد.
- تميل الحركة الصاعدة في السوق لأن تكون أكثر تدرجاً، في حين يمكن للحركة المعاكسة أن تحدث بشكل هبوط حاد وشديد تماماً، الأمر الذي يصيب أنظمة المستثمرين بصدمة قوية. في بعض الأحيان، يمكن للاتجاه الذي تنزع إليه السوق أن يستمر أعواماً، بينما يمكن لتلك الاتجاهات المغالية المتطرفة في عالم اليوم المبرمج بالكومبيوترات أن تأتي وتذهب في غضون أيام أَو أسابيع قليلة.
- العرض النقدي الوفير، ومعدلات الفائدة المنخفضة، والاستخدام القوي للعمالة، والاستقرار السياسي والاقتصادي، تشكّل جميعاً نبضات واضحة محفِّزة للسوق.
- ندرة النقد، والارتفاع في نسب الضرائب ومعدلات الفائدة ونسبة البطالة، والمفاجآت التي تحدث على الصعيد الدولي،

والانتخابات الوشيكة، يمكن جميعها أن تشكِّل عائقاً يبطىء تقدم السوق.

تقدم كافة هذه النزعات المحللة بدقة مجرد خلفية مساعدة تستحق أن تؤخذ بعين الاعتبار، إذ لا شيء يتمتع بصفة الإطلاق بحيث يتوجب على المرء الالتزام به بشكل أعمى. إن حقيقة استمرار تجارة تبادل الأَسهم لمدة أربع وعشرين ساعة في اليوم تقريباً، في عشرات البورصات المختلفة في كافة أرجاء العالم، تجعل من الممكن متابعة أَو تسريع أي اتجاه يبدأ في أي سوق معين. كن يقظاً، لكن لا تعرِّض نفسك للإصابة بجنون الارتياب والتشكّك. كان مارك توين على أتم الاستعداد لركوب المخاطرة في الاستثمارات، لكن فلسفته العامة كانت مؤسَّسة على أرض الواقع الصلبة. فقد كان يعرف بالضبط ما يفعله. إن استخدام حس المرء البدهي السليم أيضاً أصبح مسلكاً حكيماً بارزاً في هذه الأيام.

# 2

# راقب أموالك بدقَّة ـ مثلما تنتبه لكل شيء آخر

**يقول السفيه: «انتبه! لا تضع كل بيضك في سلة واحدة» ـ وهذا يعادل القول: «بعثر نقودك وشتِّت انتباهك»؛ لكن الحكيم يقول: «ضع كل بيضك في سلة واحدة ثم ـ راقب تلك السلة بعناية»».**

**«ويلسون الأحمق»**

تدور الحكاية في «ويلسون الأحمق» حول تبادل الهويات عند الولادة والمضاعفات الأليمة التي تعقب ذلك، كما تؤكِّد على أهمية الدراية بكل شيء. وحقيقة فشل العديد من المستثمرين في الانتباه لما لديهم من سلات مالية تمثِّل إجمالاً قلقاً أكبر اليوم مقارنة بما كان عليه الوضع أيام مارك توين، لأن هناك الكثير من الأنواع المختلفة لأشكال الاستثمار المتاحة. فالمستثمرون يقذفون بالنقود لتوظيفها في صناديق الاستثمار المشتركة، أَو في تجارة الأَسهم، أَو السندات، أَو للحصول على المداخيل السنوية، أَو بوليصات التأمين، تستحثهم

على ذلك المقالات المتقدة حماسة في الصحف المالية، أَو طلبات المعاملات التجارية المتعلقة بالضرائب. ثم يخبئون الأوراق الضرورية في درج أَو في خزانة آمنة، وينسون كل ما يملكونه من سندات وأَسهم، ما عدا الفترة التي يحين فيها موعد دفع الضرائب. أما بيانات وكشوفات شركة الاستثمار فلا يفتحونها ليقرؤوا ما فيها، ثم يرمونها في نهاية المطاف.

ومن المدهش أن ذلك يحدث لأفراد من كافة مستويات سلم الدخل. لأنهم لا يكلفون أنفسهم عناء الحفاظ على سجل يبيِّن لهم وضعهم المالي، وبالتالي قد ينتهي هؤلاء إلى حالة يجدون أنفسهم فيها مستثمرين في مجالات أخرى تماثل فعلياً نفس ما قاموا به وحصلوا عليه سابقاً. ولا يكتفون بنسيان ما يملكونه فقط، بل يمتنعون عن إعلام بقية أفراد العائلة بممتلكاتهم. كما تفوتهم الاتجاهات الرئيسية للسوق، أَو تتعرَّض حافظاتهم المالية للتآكل بهدوء بسبب التكاليف أَو الرسوم السنوية. في بعض الأحيان تضم الحافظة المالية أَسهماً لشركات مفلسة أَو شركات لم تعد تحقِّق المهمة التي أدَّتها قبل عقود من السنين.

خطيئة نموذجية أخرى يرتكبها المستثمرون حين يشتتون انتباههم و«يبعثرون» أموالهم بتوظيفها في العديد من الأشكال والمشاريع الاستثمارية المختلفة من أجل التنويع، بحيث يصعب على أي شخص تعقبها بشكل عقلاني. من الشائع أيضاً شراء ما أمكن من السندات والأَسهم العائدة للشركات التي تتربَّع على قمة لائحة «المراتب العشر

الأولى» المنشورة. الأمر الذي يؤدي إلى حالة من التشوش والخلط في الممتلكات بدلاً من حافظة مالية منسقة ومصمّمة لتحقيق الأهداف المتوخاة. وفي الواقع، قد تناقض وتبطل عدة ممتلكات من السندات والأسهم بعضها بعضاً. فالتنويع ينبغي أن يكون عملية مدروسة متروية تبدأ بتشكيل وتجميع «وسادة» نقدية للوقاية في حالات الطوارىء، والتركيز على صناديق السوق النقدية أو شهادات الإيداع المصرفية.

نقدّم فيما يلي بعض الأفكار المفيدة لصياغة خطة مؤثّرة وفاعلة للادخار والاستثمار:

- إن اقتطاع المال بشكل آلي من راتبك يعتبر فكرة جيدة لبناء قاعدة لمالك المدخر في البنك، أو في شركة صندوق الاستثمار المشترك، أو في مؤسّسة السمسرة. إذ إن تأثير مثل هذا الإدخار الإجباري عليك لا يكاد يذكر.

- وسّع نشاطك من مرحلة الإدخار إلى مرحلة الاستثمار عن طريق توظيف أموالك في أسهم عدة صناديق استثمارية مشتركة لا تضع عليك الكثير (أو تكتفي بالحد الأدنى) من الشروط والمتطلبات. في البداية، قم باختيار «الجوهر الأساسي»، من الممتلكات التي تتمتع بقاعدة مالية واسعة، عوضاً عن الصناديق الاستثمارية المشتركة التي تتصف بدرجة عالية من التخصص لأنها أكثر عرضة للتأثّر والانهيار.

- بعد أن تحقق بعض الأرباح في الصناديق الاستثمارية المشتركة،

يمكن للخطوة التالية أن تتمثّل في الأَسهم الشخصية. ابدأ هنا ببعض الأَسهم الممتازة لشركات معروفة موثوقة في البورصة والتي يمكن أن تزوّدك بقاعدة مؤسسة يمكن لحافظتك المالية الاعتماد عليها. وتبعاً لوضعك الضريبي، يمكنك أيضاً شراء سندات مشتركة معفاة من الضرائب.

تأكّد دوماً من الاستفادة من خطة التقاعد ((K) 401) التي تتبعها شركتك، أَو حسابات التقاعد الفردي (IRAs)، أَو خطط «كيوغ» (Keogh) لذوي المهن الحرة. ومن خلال التأكيد على مجموعة صغيرة ومتنوعة من الاستثمارات التيْ توليها ثقتك، يمكنك الحفاظ على سيطرة محكمة على ثروتك الشخصية. قم بانتقاء أفضل الأعمال التي تناسب قدرتك على تحمّل المخاطرة. لا تخبىء نقودك تحت الفراش، بل اختر الاستثمارات التي تدعك تنام مطمئناً هانىء البال في الليل، وفي نفس الوقت يمكنك مراقبتها بانتظام.

# 3

# راقب أساليب حياة الأثرياء والمشهورين

**«المستوى المتدني الذي انحدرت إليه الأخلاق التجارية في أمريكا يبعث على الرثاء. فلدينا رجال متدينون يخافون الاستثمار بيننا سوف ينحطون إلى مستوى القيام بأشياء من أجل مليون دولار لا ينبغي أن يكونوا على استعداد لفعلها في سبيل أقل من مليونين».**

ازداد عدد الأصفار بجانب علامة الدولار منذ أن اشتكى مارك توين من الرواتب المذهلة التي ينالها الصناعيون، ومع ذلك ما زال المجتمع يحك رأسه مندهشاً من الأجور التي ينالها بعض البشر الفانين الذين يسيرون بيننا. فعلى سبيل المثال، حصل تشارلز وانغ، رئيس المدراء التنفيذيين في شركة «كومبيوتر أسوسياتس» (Computer Associates)، على راتب إجمالي بلغ 650 مليون دولار في السنة المالية 1999م. في حين حصل ستيفن كايس، كبير المدراء التنفيذيين

في شركة «أمريكا أونلاين» (America Online) على مبلغ وصل إلى 117 مليون دولار. وحين عاد لاعب البايسبول كين غريفي الابن إلى فريق مدينته «سينسيناتي ريدز» في فبراير/ شباط 2000م، ووقّع معه عقداً لمدة تسع سنوات مقابل 116,5 مليون دولار، صاح بود سليغ مفوض لجنة البايسبول مرحباً بتوقيع العقد: «شكراً لك! الشكر الجزيل لك!». فقد قبل غريفي الحصول على حوالي نصف سعره في السوق من أجل اللعب لفريق بلدته وتعيين والده كأحد المدربين.

الاستمرار بأسلوب الحياة ذاته اعتماداً على 12,5 مليون دولار في السنة سيمثّل تحدياً بالنسبة لغريفي، لكنه على الأقل سيكون رابحاً. أما وليام فارلي، رئيس المدراء التنفيذيين لشركة «فروت أوف ذا لوم» (Fruit of the Loom) فقد حصل بين سنتي 1994 ـ 1998م على دخل بلغ 60,6 مليون دولاراً، بما في ذلك الراتب الأساسي، والعلاوات، وحقوق بيع وشراء الأسهم في الشركة خلال مدة العقد. وذلك على الرغم من أن شركته قد خسرت مبلغاً يُقدَّر بـ 247 مليون دولاراً وطلبت في النهاية إخضاعها للقانون رقم 11 الذي يحمي الشركات المفلسة. في هذه الأثناء، ما زال الناس مذهولين برقم الـ 100 مليار دولار الذي يمثّل القيمة الصافية لثروة بيل غيتس صاحب شركة «مايكروسوفت» والذي يجعله اليوم يتربَّع على موقع القمة كأغنى رجل في الولايات المتحدة. وكما قال مرة السيناتور الراحل عن ولاية إيلينوي إفيريت ماكينلي ديرسكين في معرض ملاحظته حول موازنات

الحكومة: «مليار هنا، ومليار هناك، وعما قريب ستعنون نقوداً حقيقية!».

تمجد استعراضات المسابقات التلفزيونية حالة التحول إلى مليونير من خلال استخدام مقدرة المرء العقلية على الإجابة عن أسئلة تدور حول التوافه أو الحقائق التاريخية. لكن توالدت أكبر دفعة من المليونيرات في السنوات الأخيرة بطريقة مختلفة تماماً. فقد أصبح حق الموظف في بيع وشراء الأسهم خلال مدة عقده مع الشركة، بكل ما يمثّله من حوافز مؤثرة، بطاقة المرور للعديد من الأشخاص الذين لا يلعبون البايسبول، ولا يديرون السندات «الرديئة». فهو يسمح للمستخدم في الشركة بشراء أسهم من رأسمالها ضمن شروط تحقيق معيار «خدمة الريع الداخلي» (Internal Revenue Service). وفي حين كان هذا الحق التحفيزي في الماضي مقتصراً على المدراء التنفيذيين الذين يحتلّون قمة المناصب حصراً، إلاً أنه غدا الآن متاحاً بشكل أعم ليشمل العاملين من كافة المستويات، كما يستخدم مراراً لإغراء الموظفين الجدد. إذ لم يعد المرتب يمثّل الاعتبار الوحيد عند قبول الوظيفة كما كان الأمر في الماضي. أما الصيحة السعيدة التي يطلقها الموظف في العديد من الشركات المتنامية بسرعة عبر الإنترنت فهي: «يعرضون علي خيار الحق بشراء وبيع أسهم الشركة».

نقدّم فيما يلي بعض الاعتبارات المهمة بالنسبة لأي موظف يعرض عليه خيار الحق ببيع وشراء أسهم الشركة كجزء من مجموع مبالغ الأجر الذي سيناله:

- اعرف ما تعرضه الشركات الأخرى لنفس درجة منصبك.
- حدِّد النسبة التي يمثِّلها الخيار المعروض عليك فيما يتعلَّق بالشركة.
- اعلم أن عدد الخيارات المعروضة عليك قابل عموماً للتفاوض مع رب العمل.
- اعرف برنامج الشركة بالنسبة لتخويل الحق بالاستثمار في أَسهمها، أي متى يمكن للحقوق أن تنتقل إليك بصورة مستقلة عن عملك.
- اسأل عما إذا كان بمقدورك التمتع بحق التخويل بعد أن تترك الشركة.

إن الاحتمال الكامن في جودة ونمو شركة بعينها يمكن له بالطبع أن يمر بمرحلة طويلة لتحديد ما إذا كانت خيارات حقوق الاستثمار في الأَسهم هذه ناجحة أَو فاشلة. هنالك الكثير من الأمور الأخرى التي ينبغي أخذها بالاعتبار عند اختيار رب عمل، وليس ثمة ضمانات أكيدة لأن تصبح مليونيراً. ومع ذلك، فإن سوق العمل الحديث السريع الخطى يفرض حقيقة مفادها أنه لم يعد من المتوجب على العديد من العاملين في أنشط الميادين التجارية «الخضوع والتنازل» حسب تعبير مارك توين المفرط في سخريته، إذ أن قيمتهم أكثر مما يعتقدون.

# 4

# يمكن للمضاربة أن تقسو عليك

**من النادر أن تخلف الفقاعة حتى رطوبة ضئيلة بعد انفجارها. كنت شحاذاً تماماً في بداية حياتي. أما الأَسهم التي تملكتها بعدئذ فلم تكن تساوي قيمة الورق المطبوعة عليه. رميتها كلها. كنت، أنا، الأحمق المبتهج، أبذر المال بإسراف، وظننت نفسي بمناى عن الكوارث، ولم يتبق لدي آنئذٍ أكثر من خمسين دولاراً بعد أن جمعت ديوني المختلفة وسددتها. انتقلت من الفندق إلى نزل مشترك خاص جداً».**

**«بقساوة»**

يمكن للفقاعة المالية أن تنفجر في وجهك مباشرة. وفي حالة مارك توين، اشتمل الأمر على أَسهم التعدين المتميزة بشدة المضاربة والتأثر، حيث تشجع وتغري المضارب بارتفاع أسعارها الفجائي قبل أن تهبط إِلى الحضيض. ولم تعمل شركات التعدين على إنتاج

المعادن الثمينة لدعم قيمة أَسهمها المصابة بالتضخم. «بقساوة»، الكتاب الثاني الرئيسي لمارك توين، صدر في أعقاب «حمى البحث عن الذهب في كاليفورنيا»، وأعاد من جديد رواية النكبات المالية التي حلَّت به في وقت مبكر من حياته، بما في ذلك الإصابة المرضية بـ «حمى الفضة».

تعاظم ازدهار الذهب والفضة في كاليفورنيا ونيفادا، الأمر الذي أدَّى إِلى قيام مارك توين بالتنقيب عنهما كعمل إضافي مارسه إِلى جانب نشاطاته الأخرى. تملك تلك الحالة العديد من أوجه الشبه مع ما تشهده هذه الأيام من استثمار محموم في الأَسهم المتصلة بالإنترنت، وإصدارات الأَسهم العامة الأولية للشركات الجديدة. إذ أن «حمى التكنولوجيا» «Tech fever» على أشدها، ومفهوم حافظة الأَوراق المالية الجيدة التنوع يجري التخلص منه في أحوال كثيرة. لن تتكلل كل الخطوات بالنجاح بالرغم من النوايا الحسنة والأسباب المنطقية للاستثمار. لقد آمن مارك توين بأن المغامرة باستثمار محفوف بالخطر وواعد بالنجاح أمر لا غبار عليه، لكن لا يتوجب على المرء أبداً أن يخطِّط أسلوب حياته برمتها اعتماداً على ذلك. إذ أن أسلوب الحياة ذاك قد يضطرب بشكل فجائي نوعاً ما.

علاوة على الاستثمارات الحقيقية التي لا تقدم للمرء ما هو مأمول منها، هنالك المحتالون الذين يمارسون أساليب الغش بغير تحفظ، تماماً مثلما كان عليه الحال في «الأيام الخوالي»، حيث مناجم الذهب المزيفة، والشهادات الثبوتية المزورة، وحقوق التنقيب

المسروقة، وصكوك العقارات الوهمية التي لا وجود لها. كتب مارك توين في سيرته الذاتية: «بقيت طيلة حياتي طريدة سهلة المنال لكل مغامر دنيء: يأتي، ويكذب، ويسرق، ويذهب في طريقه، ويصل بالتالي بالقطار التالي ليبدأ بجمع الفضلة».

في هذه الأيام، استحثت اندفاعة المستثمرين الذين يتاجرون بأنفسهم على الإنترنت طغيان طوفان من البرامج والخطط الإحتيالية التي يروجها على الشبكة بعض المخادعين من أصحاب المشاريع التجارية الذين يرون الاحتمالات مفتوحة أمامهم لممارسة أساليب الغش والتزوير. ويمكن لهذه المشاريع أن تقلب بسرعة الوجوه المشرقة بابتسامات الرضا والغرور إلى أخرى عابسة متجهمة، وتستبدل أسلوب الحياة الرغيد بفقر مدقع. وكما كان عليه الحال فيما مضى، فإن العديد من المحتالين هذه الأيام يغوون ضحاياهم لشراء أرخص الأسهم سعراً ويقدّمون لهم وعوداً معسولة لا حدود لها بأسلوب بارع جذاب. لقد غدت الإنترنت الأداة الرئيسة لممارسة الاحتيال وعرض الرسائل الإخبارية، ولوحات النشرات والبيانات، والإعلانات الدعائية المضللة. ويشعر المحتالون أن اندفاعة المستثمرين المبتدئين نحو الإنترنت والتجارة الإلكترونية تقدم معيناً لا ينضب من الضحايا المحتملين. علاوة على أن ممارساتهم تدمّر مصداقية الشركات المرموقة التي تروج المنتجات والاستثمارات على الشبكة الإلكترونية.

ممارسو النصب والاحتيال العاملون في ميدان التكنولوجيا

المتقدمة يتصفون بالصفاقة هذه الأيام. فعلى سبيل المثال، قامت إحدى شركات الإتصالات المبتدئة بسحب دعواها المعلنة بأنَّها سوف تطرح للبيع أَسهماً بقيمة مليار دولار خلال أربع سنوات، وذلك بعد إصرار «هيئة الأوراق المالية والبورصة» (SEC). ومع ذلك، ما زالت الشركة تدفع لأحد مروجي الأَسهم 75000 سهم للترويج لمشاريعها وتصوراتها المزعومة، وجرى تبادل أَسهم بملايين الدولارات في بضعة أيام اعتماداً فقط على معلومات صحفية مسبقة ومضلّلة. بعض الناس كسب الكثير من المال، لكنهم بالتأكيد لم يكونوا من المستثمرين. واستمرت هذه الشركة التي لا تغل أرباحاً، ولا تملك موظفين، ولا أبحاثاً، في جني الملايين من خلال بيع السندات والأَسهم إلى مستثمرين ساذجين صدقوا إشاعاتها المزورة الطنّانة.

تنتشر الأكاذيب الآن بسرعة لا تصدق. فقبل بضع سنين، كانت الطريقة الوحيدة لتوزيع المعلومات حول أرخص الأَسهم التي يمكن شراؤها مباشرة ولا تحقق المتطلبات الضرورية للبورصة، تتم من خلال إشعار سمسار الأَسهم، أو البريد المباشر باستخدام قوائم الاكتتاب في المجلات. الأمر الذي يتطلّب جهداً ومالاً للبدء به. ولم تكتف الإنترنت بتقليص التكاليف على المستثمرين، بل جعلت من الممكن ممارسة عمليات النصب والاحتيال بتكلفة أرخص وبمدى أوسع بكثير. وتبدو بعض مواقع النصب والاحتيال على الإنترنت احترافية وممتازة كأنها تتمتع بالمكانة المرموقة والسمعة الحسنة، إضافة إلى ما تتضمنه من معلومات تجميلية ملفقة وتقارير إخبارية

مزورة. المظاهر خداعة، لأنك لا تستطيع معرفة حقيقة «موقع الويب» من الصفحة الأم.

يشابه إطلاق الأكاذيب عبر الإنترنت تماماً الكذب على المستثمرين عبر الهاتف. خذ التدابير الوقائية الضرورية:

- لا تفترض أن أية معلومات تصلك من الرسائل الإخبارية، أَو اللوحات الإعلانية، أَو الإعلانات الدعائية، هي صحيحة وصادقة قبل أن تقوم بواجبك في الاستقصاء والبحث وتتمكّن من إثباتها.
- تحقّق من الشركة، أَو المنتج، أَو الخدمة، أَو المهمة الإستثمارية المعنية عبر الإتصال بالمسؤول التنظيمي على المستوى المحلي، أَو الولاية، أَو الدولة، للتأكد من وجود ترخيص نظامي.
- حاول العثور على السجلات التنظيمية للجهات والشركات المعنية.
- انقل إِلى حاسبك عنوان أي محام يمكنك استشارته واطبع نسخة منه.

في حين أن هناك مخاطرة دائمة في الاستثمار، إِلاَّ أنك تعرض نفسك للصدمات إن لم تستعد لذلك المجهول. بهذه الطريقة، قد تتجنّب سقطة يمكن أن تعامل حياتك «بقساوة».




**أعطاه عشرة سنتات.**

«مغامرات هاكلبري فين»

# 5

# قَسم وسيطر على مكونات حافظتك المالية

**«تبعاً لتجربتي فإن الدجاجات التي جرى عدُّها سابقاً لن تضع بيضاً. كم مرة قمت بعدِّ ما لدي! ـ ولم انجح ولو لمرة واحدة! ـ من الأفضل كثيراً توقي خيبة الأمل من خلال عدم القيام بعدِّ ما لديك. المال غير المتوقع هو ما يدخل البهجة إِلى القلب. ونفس المبلغ النقدي يصيبك بالمرارة والأسى إذا كنت تتوقعه مبلغاً أكبر».**

في السنوات الأخيرة، أدت الآمال الكبيرة بتحقيق المكاسب من البورصة إِلى إصابة بعض المستثمرين الذين قاموا بحساب أَرباح الأَسهم وصناديق الاستثمار المشترك قبل أن تعطي أكلها بخيبة أمل مريرة. كتب مارك توين مرة إِلى أحد الأصدقاء: «يصر المنافس دائماً على اكتشاف ما تسعى إليه بحيث يتدبَّر أمر عدم حصولك عليه». أما الفوارق الملحوظة في عوائد الاستثمارات المتشابهة ظاهرياً فتمثِّل

سبباً رئيساً لبقاء توزيع الأصول المالية أمراً حاسماً في أهميته. فهو يشمل توزيع الممتلكات على أنواع مختلفة من الأصول المالية، مثل الأَسهم المحلية، والأَسهم العالمية، والسندات، والنقد السائل، والعقارات. ومثلما كان الحال في أيام مارك توين، فإن توليف صيغة عقلانية لحافظتك المالية الاستثمارية يتمحور حول المدة التي قد تحتاج فيها إِلى أموالك. فلا يوجد من يريد التأخر يوماً أَو خسارة دولار واحد.

وفي حين تقدم الأَسهم والعقارات عوائد ممتازة على المدى البعيد، إِلاً أنها تميل إِلى التذبذب في السعر، وينبغي اختيارها فقط إذا لم تكن حقاً بحاجة ماسة إِلى المال خلال عدة سنين. أما السندات والنقد السائل، فبالرغم من عوائدها الأدنى إِلاً أنها تكون معقولة أكثر على المدى القصير، خصوصاً إذا كنت تقترب من سن التقاعد أَو على وشك أن تدفع رسوم الدراسة في كلية ما. ولن تكون راغباً طبعاً بالمرور بفترة تعاني فيها من انخفاض كبير في قيمة ممتلكاتك قبل حدوث أي من الحالتين المذكورتين. ونظراً للغرامات والضرائب المترتبة على الانسحاب والاسترداد، يتوجب على الدوام اعتبار حسابات التقاعد أموالاً مستثمرة على المدى الطويل. وإذا ما كان هناك أي احتمال قد تحتاج فيه لاسترداد نقودك بسرعة، فإن صناديق الاستثمار المشترك تقدم لك الفرصة بدخولها بسهولة. لكن بعض الصناديق المشتركة تفرض رسوم استرداد خلال السنوات القلائل الأولى من الملكية. ضع في حسبانك أيضاً الاعتبارات الضريبية كلما

قمت باختيار الاستثمارات، خصوصاً فيما يتعلّق بسندات البلدية المعفاة من الضريبة أَو صناديق الاستثمار المشترك المكتفية ضريبياً.

ليس هناك من شكل واحد صحيح لتوزيع الأصول المالية، لأنه عليك اختيار ذاك الذي يناسب شخصيتك الاستثمارية:

- قد يمتلك المستثمر الحذر، مثلاً، 40٪ من حافظته المالية على شكل أَسهم، و40٪ على شكل سندات، و20٪ في المؤسسات المالية مثل صناديق السوق النقدية. وهذا يعني أن وضعه أكثر استقراراً من حيث المبدأ، وأقل تعرُّضاً لأخطار وتبعات تقلبات الأسعار. ويمكن لعملية الإختيار أن تشمل أيضاً الاستثمار في أَسهم الشركات الكبرى الممتازة التي لا تتأثّر بالأزمات والتي تملك سجل أداء ناجح. في الحالة النموذجية، يناسب هذا التصنيف المستثمرين المتقدمين في العمر، حيث يقومون باختيار بعض السندات من أجل الدخل الثابت والاستقرار اللذين يوفرهما احتمال النمو الكبير للأَسهم.

- المستثمر المعتدل يمكن أن يستثمر 65٪ من حافظته النقدية في الأَسهم، و25٪ في السندات، و20٪ في النقد السائل. وهذا يعرضه لبعض المفاجآت، لكنه لا يمنع أحداً من النوم ملء جفونه في الليل.

- المستثمر المغامر قد يفضل استثمار 85٪ من حافظته المالية في الأَسهم، و10٪ في السندات، و5٪ في النقد السائل. ويقول

بعض الخبراء المتخصصين إن من الممكن للمستثمرين الشباب توظيف نسبة تصل حتى 100٪ من حافظاتهم الاستثمارية في الأَسهم، وذلك لاتساع أفق ما لديهم من زمن بحيث لا يتأثَّرون كثيراً بالخسائر على المدى القريب. كما أن المستثمر الشاب مستعد «لركوب المخاطرة» وتوظيف أمواله في بعض الشركات الجديدة البرَّاقة التي يصعب ضمان احتمالات نجاحها.

لقد نبذ النزوع نحو أَسهم التكنولوجيا المتقدمة العديد من الإجراءات المعيارية النمطية المتعلقة بالأَسهم وألقى بها خارج الميدان تماماً، لكن المقاربة المألوفة المعتمدة على الحس البدهي السليم ما زالت على معقوليتها فيما يتَّصل بالشركات الأكثر تقليدية. ولا تعتبر فكرة سيئة بالنسبة لأَسهم شركات التكنولوجيا أيضاً، رغم أن العديد من الشركات الناشئة لا تلتزم بمعيار الأرباح التاريخي لأنها ببساطة لم تغل الأَرباح بعد. وفي نهاية المطاف، لن ترتبط القرارات التي ستتخذها بحجم الجزء الذي تريد توظيفه من حافظتك المالية في سوق الأَسهم فقط، بل بكيفية توزيع ذلك الجزء على المجموعات الصناعية مثل التكنولوجيا، والرعاية الصحية، والتمويل، والمواصلات. وحين تعزم فعلاً على الاستثمار، قارن معطيات الشركات الفردية مع غيرها ضمن نفس ميدانها الصناعي لا مع الأنواع الأخرى المختلفة من الشركات. وإلاَّ، فأنت تقارن التفاح بالبرتقال!

فيما يلي بعض المفاهيم المهمة لمعرفة متى تأخذ خيارات الاستثمارات المناسبة في الأَسهم:

- حصة السهم الواحد من الأَرباح هو جزء من ربح الشركة المخصص لكل سهم غير مسدد القيمة من الأَسهم العادية. ابحث عن الشركات التي حقَّقت نمواً ثابتاً في الأَرباح خلال السنوات الخمس الماضية.

- نسبة سعر السهم إِلى الربح تقسم السعر الحالي للسهم على حصة السهم الواحد من الأَرباح خلال الاثني عشر شهراً الأخيرة. «نسبة سعر السهم/ الربح الـ 30» تعني أن المستثمرين يدفعون ثلاثين ضعفاً من الأَرباح للسهم. ونظراً للسوق الناشطة والازدهار التكنولوجي، فإن العديد من نسب السعر/ الربح قد ارتفعت كثيراً مقارنة بالمستويات التقليدية.

- القيمة الدفترية، أَو حق ملكية المساهم (stockholders' equity)، هي الفرق بين قيمة أصول الشركة وديونها.

- العائد على حقوق المساهمين يقيس كم تكسب الشركة بالنسبة لحق ملكية المساهم في الربح، وهو مفيد بشكل خاص عن مقارنة الشركات العاملة في نفس المجال الصناعي.

- حصة أَرباح الأَسهم الراهنة والمتوقعة تستحق أيضاً التفحص والتحقق، خصوصاً مع حافظة الدخل المالي. من البراعة والذكاء البحث عن الشركات التي تتميَّز بالاتساق في أَرباح أَسهمها وتتملّك فيها صناديق الاستثمار المشتركة وصناديق المعاشات التقاعدية حصة مهمة.

- من الأمور الإيجابية أيضاً أن يرجح قيام الشركة بتخصيص بعض الأَسهم المجانية (إصدار عدد من الأَسهم مع الإبقاء على حصة منها معلقة الدفع إلى فترة لاحقة)، حتى وإن لم يؤد ذلك فعلاً إلى زيادة ممتلكاتك المالية من الأَسهم. لكن التخصيص في الحالة النموذجية يجلب الانتباه فعلاً إلى الشركة ويؤدي في كثير من الأحوال إلى زيادة في سعر أَسهمها فيما بعد.

- بيتا (Beta) هو مقياس لتذبذب السعر وخطورة السهم، ويظهر لك كيفية تحرك الأَسهم بالنسبة للتغيرات في مؤشر أسهم «ستاندارد & بور 500» (Standard & Poor's 500 stock index). لهذا المؤشر مُعامل «بيتا 1»، وبالتالي فإن أية أَسهم لها معامل بيتا مرتفع تكون أكثر عرضة للتذبذب السريع والخطر المحدق مقارنة بالأَسهم الأخرى في السوق، في حين أن الأَسهم التي لها معامل بيتا منخفض يتوقع ارتفاع وانخفاض أسعارها بالتدريج مقارنة بالسوق. ينبغي على المستثمرين المحاذرين بطبعهم التركيز على الأَسهم التي تتميَّز بانخفاض معامل بيتا.

يستخدم تعبير «السهم الممتاز» للإشارة إلى أَسهم أكبر وأشهر الشركات التي تدخل غالباً في حسابات الاستثمار الأساسية، أَو الحافظات المالية للمستثمرين الأكثر حذراً، أَو صناديق المعاشات التقاعدية الكبيرة. أما أغنى 25 شركة حسب تقديرات شهر أبريل/ نيسان من سنة 2000م فكانت:

سيسكو سيستمز (Cisco Systems)، الرمز الإلكتروني للحصول على المعلومات المتعلقة بأسعار الأَسهم:

(CSCO)، (555 مليار دولار)، يتبعها بالترتيب،

جنرال إليكتريك (General Electric)، (GE)£

مايكروسوفت (Microsoft)، (MSFT)؛

إنتيل (Intel)، (INTC)؛

إكسون موبيل (Exxon Mobil)، (XOM)؛

والمارت ستورز (Walmart Stores)، (WMS)؛

فوكافون إيرتاتش (Vocafone Air Touch)، (VOD)؛

نوكيا (Nokia)، (NOK)؛

إنترناشيونال بيزنيس ماشينز (International Business Machines)، (IBM)؛

أوراكل (Oracle)، (ORCL)؛

سيتي جروب (Citigroup)، (C)؛

لوسينت تيكنولوجيز (Lucent Technologies)، (LU)؛

تويوتا موتور (Toyota Motor)، (TM)؛

دويتش تيليكوم (Deutsche Telecom AG)، (DT)؛

ايه تي & تي (AT & T)، (T)؛

أمـيـريـكـان إنـتـرنـاشـيـونـال جـروب (American International Group)، (AIG)؛

بي بي أموكو بلوك (BP Amoco Plc)، (BPA)؛

نورتيل نيتوركس (Nortel Networks)، (NT)؛

سن مايكروسيستيمز (Sun Microsystems)، (SUNW)؛

ميرك (Merck)، (MRK)؛

س بي سي كوميونيكيشن (SBC Communications)، (SBC)؛

فرانس تيليكوم (France Telecom)، (FTE)؛

بفيزر (Pfizer)، (PFE)؛

هوم ديبوت (Home Depot)، (HD)؛

أمريكا أونلاين (America Online)، (AOL)؛

# 6

# توقع اليوم اتجاهات الغد

**«في حوالى نهاية سنة 1877م، قمت بتوصيل خطٍ هاتفي من منزلي حتى مكتب (صحيفة) كورانت، وكان الخط الهاتفي الوحيد في البلدة، وأول خط يستخدم في منزل خاص على مستوى العالم».**

**مذكرات مارك توين**

حديث، أحدث، الأحدث. في أيام مارك توين، كان الهاتف أحدث آلة تكنولوجية شخصية. شعر أن عليه امتلاك جهاز هاتف وحسب، ليس فقط كي يساعده في عمله، بل لأنه اختراع جديد وهو الذي اعتبر نفسه على الدوام مفكراً تقدمياً. كان مفتوناً بشكل مشابه أيضاً بأعمال ساعات الجيب الدقيقة. وفي هذه الأثناء، كتب مؤلف روايات الخيال العلمي جول فيرن Jules Verne (معاصر مارك توين)، عن الغواصات، والمناطيد الموجهة، ورحلات الفضاء، مستخدماً فرضيات تدهش في دقتها، وذلك اعتماداً على التفاصيل العلمية العقلانية. لقد كانت التكنولوجيا سحراً يفتن الأمة مثلما هي عليه الآن.

في بدايات القرن العشرين، اكتظت مكتبات الاستثمار برفوف فوق رفوف من الكتب التي تتناول بالبحث الاحتمال الكامن في أَسهم أقوى وسيلة للمواصلات في ذلك العصر: السكك الحديدية. وبالطبع لم يكن بإمكان عملية تفحص تسعير وكفاءة خطوط السكك الحديدية الرئيسة أن تتوقع قدوم السيارات والطائرات. فالصناعات الحديثة سوف تظل دوماً رهاناً محسوباً في ميدان متغير باستمرار يقوم بخطوات مفاجئة من حيث لا ندري. إذ ظهر واختفى بانتظام العديد من التكنولوجيات والاتجاهات. وفشل غيرها في إثبات نفس أهميته المتوقعة سابقاً. وكما وصفها مارك توين: «الحضارة: مضاعفة لا نهائية من الضرورات غير الضرورية».

في هذه الأيام، يعتبر العديد من الخبراء المتمرسين في الاستثمار أن الإختراقات المتحققة والمتصلة بالإنترنت مكافئة في أهميتها للهاتف، والسيارة، والكهرباء. وهم يعتقدون، نتيجة لذلك، أن طرائق التقييم المعيارية لدراسة أسعار الأَسهم كما يجري تدريسها في المعاهد التجارية لا يمكن تطبيقها بكل بساطة على الانفجار الحاصل في أَسهم الإنترنت وسواها من الإبتكارات التكنولوجية. كيف تتمكّن بشكل عقلاني من تقدير أَسهم الشركات التي لم تبدأ بتحقيق المكاسب المالية بعد؟ ينبغي على المستثمر النظر إِلى عوامل أخرى مثل الأنماط الشرائية، وسهولة الوصول، والمكتتبين الجدد، والهوامش الإجمالية التي يؤكدها العديد من خبراء العصر، ثم مزجها معاً للتوصل إِلى تقييم «وثيق الصلة» بما يعتزم عليه. كل امرىء يزهو

حين تصل مثل هذه الأَسهم في نهاية المطاف إِلى نقطة تكتب عندها نتائجها بالحبر الأسود لا الأحمر. لأن سعر السهم مقارنة بربحه (P/E Ratio) ما يزال الأداة المساعدة الأكثر واقعية، لأنها ترتكز على أرض الواقع الفعلي.

يتعثَّر العديد من الأَسهم المتداولة اليوم بسبب تقييمات سعرية مغالية إِلى درجة السخف، الأمر الذي قد يتطلَّب سنوات طويلة لتبريرها، إن أمكن ذلك على الإطلاق. وفي كل مرة تهبط أَسعارها، تجر معها الملايين من المستثمرين، وأموالهم، والسوق في آن معاً. لكن عملية تسعير الكثير من الأَسهم اعتماداً في بعض الأحيان على الآمال، والأحلام، والقليل من المنطق، لا تحاكي في أغلب الأحوال الحالة الواقعية تماماً.

لا تترك خطورة تقلب الأسعار جزءاً من أية صناعة ناشئة بمنأى عن تأثيرها كلية، وتفاقم هذه الحالة حقيقة تعاظم عدد المتاجرين الجدد هذه الأيام. وإذا كنت متعاملاً جديداً بتجارة الأَسهم، اتبع الخطوط التوجيهية التالية المعتمدة على المنطق السليم:

- ميِّز بكل عناية بين الشركات العاملة ضمن الصناعة المزدهرة أَو قطاع الصناعة، وحدِّد قيمتها الحقيقية.

- هل تعرف ما تفعله الشركة التي تفكر فيها حقاً؟ العديد من المستثمرين يصدقون ما يقوله سمسار الأَسهم، أَو أي تقرير بحثي، ويوظِّفون أموالهم في مجالات لا يعرفون عنها شيئاً.

- حدِّد إذا ما كنت تملك الصلابة الشخصية القادرة على تحمُّل تذبذب واسع في الأَسعار. فالشعور بالبهجة لمرابح تصل إِلى 300٪ في اليوم الأول للإصدار العمومي الأولي (IPO)، يتبعها لاحقاً في أغلب الأحوال تصحيح حاد للسعر.
- درِّب نفسك على التعامل مع أي حقل جديد بواسطة توظيف أموالك في صناديق الاستثمار المشترك. بعض هذه الصناديق يركِّز بصورة خاصة على قطاعات متنوعة ومحدَّدة من الصناعات التكنولوجية، لكن أغلب صناديق الإستثمار المشترك ذات القاعدة العريضة تتضمَّن العديد من أَسهم شركات التكنولوجيا أيضاً. تفحص على الدوام ممتلكات الصندوق من قِبل المجموعة الصناعية قبل أن تقوم بالاستثمار. فالعديد من المستثمرين ينتهون إِلى الاستثمار المفرط في بعض الميادين لأنهم لا يعرفون ما تملكه صناديقهم المتنوعة فعلاً في حافظاتها المالية.

إن استهداف المستقبل يبدو أكثر بهجة اليوم مقارنة بحقبة مارك توين، كما يمكن للمكافآت والمرابح أن تكون مذهلة؛ لكن بالرغم من كل هذه الفرص المتاحة في مجال المضاربة، إِلاَّ أن الوضع أخطر إِلى حد بعيد أيضاً. لقد ظلَّت صناديق أَسهم الإنترنت مطلباً شائعاً لغالبية المستثمرين، لكن الخطورة متأصلة فيها على الدوام.

أما صناديق أَسهم الإنترنت التي تحتل قمة اللائحة في العائد السنوي خلال السنوات الثلاث المنتهية في الربع الأول من

سنة 2000م (ليس هناك سوى ثلاثة بقيت طيلة تلك المدة)، فهي تبعاً لتقديرات «مورننغ ستار»:

Internet Fund: الحد الأدنى للاستثمار الأولي 1000 دولار أمريكي؛ لا يوجد «تحميل» إضافي (لا تفرض رسوم على البيع الأولي)؛ (3999 ـ 386 ـ 800)؛ العائد السنوي لثلاثة أعوام: 144٪.

Munder Net Net Fund- Class A: الحد الأدنى: 250 دولاراً أمريكياً؛ «التحميل»: 5,5٪؛ (5789 ـ 438 ـ 800)؛ العائد السنوي لثلاثة أعوام: 115٪.

WWW Internet Fund: الحد الأدنى من الاستثمار الأولي: 2000 دولار أمريكي؛ لا يوجد «تحميل» إضافي؛ (2204 ـ 263 ـ 800)؛ العائد السنوي لثلاثة أعوام: 79٪.



أحلام بريئة .

«بقساوة»

# 7
# لا تتَّكل على مصرفك

**«صاحب المصرف هو الشخص الذي يعيرك مظلّته حين تكون السماء صافية، ويريد استردادها لحظة هطول المطر».**

ينبثق تشاؤم مارك توين من عالم المصارف من تجربته الشخصية. فقد أفلست دار النشر التي يملكها (تشارلز ل. ويبستر وشركاه) بعد انهيار أسعار البورصة، وما خلفه من هلع على المستوى القومي جعل من المستحيل العثور على مستثمرين يساعدونه على التخلّص من ديونه البالغة 160000 دولار. وفي نفس المنحى، توفي أبوه مفلساً في الواقع، تاركاً عائلته تتخبّط في وهدة الفقر. لذلك ليس من المفاجىء أن يمثل شبح الإفلاس وصورة الفقير المكافح موضوعاً مشتركاً في العديد من قصص مارك توين، ومنها: «عصر البريق الزائف» و«ويلسون الأحمق». لكن مارك توين لم يعلن أبداً إفلاسه الشخصي. فقد تجنبه بعزيمته الصلبة وإرادته الذاتية، إضافة إلى تفهم الدائنين الذين أحبوه وأُعجبوا به حقاً. تدبرَ أمر إنعاش وضعه المالي

المنهار من جديد من خلال جولة قام بها حول العالم لإلقاء المحاضرات بين سنتي 1895 ـ 1896م، وسدَّد على إثرها جميع ما عليه إلى دائنيه ـ وهي خطوة أضافت إلى رصيد مكانته على المستوى القومي بوصفه رجلاً يحترم كلمة الشرف التي أعطاها.

اليوم، ومثلما كان الحال في عهد مارك توين، ينبغي على المستدينين من المصارف أن يدرسوا العملية برمتها. فحين تتقدَّم بطلب للحصول على قرض لغرض عام، لا يتوجب أن تكون غايتك نيل الموافقة فقط، بل الموافقة بسعر فائدة مناسب:

- راجع أولاً مصرفك الخاص، وبما أنك تملك حسابات متعددة يمكنك أن تمارس التأثير عليه لصالحك. وكلما تعاظم حجم أنشطتك التجارية لديه، كلما زادت الفرصة بمساعدتك. ابق مع مصرف تعرفه إلاَّ إذا كان الفرق في معدل الفائدة كبيراً.
- تأكَّد من أن معدَّل الفائدة الذي تتلقاه تنافسي. يمكنك القيام بذلك من خلال إجراء بعض الإتصالات الهاتفية، أَو بالدخول على الإنترنت لمعاينة شروط مختلف المؤسسات المالية. تمهل وخذ وقتك وقارن ما لديك بعناية. في كثير من الأحيان تطغى الإثارة على المستدين من جراء الموافقة على منحه القرض أَو استغلال الفرصة التي اعتزم الحصول على المال من أجلها، بحيث يتخلَّى عن حذره.
- إن كنت في وضع مالي قوي، قد تكون قادراً على المساومة

لتخفيض معدل الفائدة قليلاً. فالمال هو الذي يتكلّم الآن، مثلما هو الحال دائماً.

- إذا تجاوزت نطاق المصارف، قد تتمكن من الحصول على شروط أفضل لدى جمعيات الإدخار والقروض، أَو اتحادات التسليف في حالة القروض الأصغر حجماً. هنالك أيضاً سماسرة القروض الذين يمكنهم تجميع عدة عروض تنافسية من أجلك.

- هنالك العديد من الوسائل الممكنة الأخرى للإقتراض، مثل حق ملكية المنزل، والتأمين، وخطط التقاعد في الشركة (401 K). وازن كلاً منها بعناية مع الأخرى.

- تأكّد تماماً بأنّك قادر على السيطرة على عملية سداد القرض الذي تريد أخذه. فحقيقة مجرد حصولك على الموافقة على القرض لا تعني بالضرورة بأنّك في أفضل الأوضاع للتعامل معه. أنت أفضل من يعرف قدر نفسك وطبيعة عاداتك. فالتجربة أكبر برهان.

لا تورّط نفسك في دين يستهلك كل ما ادخرته لحالات الطوارىء المالية، أَو تغرق في دين من أجل الحصول على الكماليات التي تستطيع الاستغناء عنها بسهولة. وإذا صادفت متاعب تعيقك عن الوفاء بمتطلبات قرضك، تحدَّث عنها صراحةً مع المقرض. يحتاج الأمر إِلى بعض الإتصالات التي تجريها بحيث تتمكّن من إعادة

جدولة الدَّين وتسديده خلال مدة أطول. يمكن أيضاً لمستشار التسليف أن يعينك على تنظيم شؤونك المالية ورسم خطة لتسديد الأقساط.

إذا تجاوز دينك حجم دخلك السنوي، وتضاعف بسرعة أكبر مما يمكن أن تكسب من مال، قد يتوجب عليك التفكير بإشهار إفلاسك القانوني. وتبعاً للمادة رقم 7 حول تصفية الإفلاس، يتم بيع معظم الأصول لإعادة تسديد الديون، مع قيام المحكمة بتعيين وصي للإشراف على تسوية دعاوى الائتمان. أما المادة 11 أَو المادة 13، المتعلقتان بإعادة تنظيم الإفلاس، فتتطلبان العمل مع المحكمة والدائنين لصياغة خطة لسداد بعض أَو كل الدَّين في مدة زمنية محدَّدة. والجدير بالذكر أن المادتين 7 و13 المتعلقتين بالإفلاس مخصَّصتان للأفراد، في حين تخضع المؤسَّسات والشركات التجارية للمادة 11. وبالرغم من أن إشهار الإفلاس يمكن أن يجنِّبك بيع منزلك ويزودك بالحماية القانونية من الدائنين، لكنه يدمِّر بشدة تاريخك الائتماني ويحد بواسطة المحاكم من حرية استخدامك لأموالك. وبغضِّ النظر عما إذا كنت توافق أَو تعارض مارك توين حول شخصية وطبيعة أصحاب المصارف، ينبغي اعتبار إشهار الإفلاس بمثابة الملاذ الأخير وعدم اللجوء إليه إِلاَّ عند الضرورة القصوى.

# 8

# قانون معدل الاحتمالات سوف يجعلك على صواب في النهاية

**«لا ينبغي لشخص يطوف حاملاً بندقية تنبؤية أن تثبط همته؛ وإذا ما استمر على تصميمه وأطلق النار على كل ما يراه، فلا بد أن يصيب شيئاً عما قريب».**

في الأَسواق المالية الخطرة هذه الأيام، يزعم كل من هب ودب من «الخبراء» دوماً توقعهم لبعض التحولات الهامة التي طرأت على السوق، أَو قدرتهم على اختيار الأَسهم المقدَّر لها الربح. وفي الحقيقة، يمكن لهذا الزعم أن يصح في بعض الحالات، لكن ربما لن ينطبق ذلك إلاّ على فترة لا تتجاوز بضعة أشهر أَو أسابيع، أَو حتى أيام. بعض المتمرسين من ذوي الدراية والخبرة يعتاشون على صفقة جيدة واحدة، أَو سنة جيدة واحدة طيلة حياتهم المهنية. وهؤلاء يتكرَّر ظهورهم في أجهزة الإعلام المرئية والمطبوعة، مطلقين توقعات وتوصيات مسهبة لا يقوم أحد فيما بعد بمهمة الإِشارة إِلى

أخطائها وإخفقاتها. أما الانطباع المقدم فهو أنك ستضاعف أموالك مرتين أَو ثلاثاً دون التعرُّض لمخاطر كبيرة، إن اتبعت هذه النصائح والتوقعات والتوصيات. هنالك المئات من الرسائل الاستثمارية التي تعرض النصيحة والمشورة حول الأَسهم، تكلف في المتوسط حوالي 150 دولاراً لكل اشتراك سنوي، والقليل منها يكلِّف عدة مئات من الدولارات. لقد قاموا أيضاً باجتياح الإنترنت، حيث تطفح الشبكات الإلكترونية بنسخ من المنشورات المعروفة حالياً إضافة إِلى تلك الجديدة تماماً.

يتميَّز بعض محرري الرسائل الإخْبارية الاستثمارية بالبراعة والخبرة الكبيرة، ولهم تاريخ طويل من النجاح في النصائح التي قدَّموها، في حين يفتقر بعضهم الآخر إِلى المؤهلات والخبرات مما يجعل استشارتهم عديمة الفائدة. وتنحصر مزاياهم في امتلاك ما يكفي من المال لإصدار منشورات والاستمرار في إطلاق وعود لا يوفون بها. في عدد من الحالات، لا تأخذ النتائج التي يروجون لها بالاعتبار حتى عمولات السمسرة المطلوبة في عمليات بيعهم وشرائهم، وهذه يمكن أن تمثِّل عاملاً رئيساً في سرعة ورسوخ تجارة حافظات الأَوراق المالية. أما توصياتهم الاستثمارية فتتصف بصعوبة سبر أغوارها في أغلب الأحوال، إضافة إِلى محاولتهم تأويلها فيما بعد بما يتناسب مع ما يحدث فعلاً في الأَسواق أَو ما يطرأ على الأَسهم الشخصية.

يتَّصف مزاج المستثمرين أنفسهم بالتقلُّب الشديد طبعاً، فهم

يتحوّلون متنقلين من نشرة مثيرة إلى أخرى أملاً بأن تستحضر التالية سحراً استثمارياً أقوى فاعلية وأكثر راهنية. وتؤدي الحركة المستمرة لمثل هذا المشترك إلى إصابة محرري نشرات الاستثمار بالذعر رغم كل ما يتمتعون به من احترام وسمعة طيبة، الأمر الذي يعيد إلى الأذهان حسرة هانك مورغان، الشخصية الرئيسة في «أمريكي من كنيكتيكت في بلاط الملك آرثر»، حين تحول اهتمام سكان البلدة إلى ساحر منافس: «انظر كم كانت السمعة تساوي من قيمة في مثل هذه البلاد. لقد رآني هؤلاء الناس أؤدي أروع أعمال السحر في التاريخ، وكنت الشيء الوحيد ذا القيمة الإيجابية الذي بقي عالقاً في ذاكرتهم، ومع ذلك ها هم على أتم الاستعداد للتودد إلى مغامر لا يستطيع أن يقدّم لهم دليلاً يثبت قواه، وكل ما لديه مجرد كلام يفتقد الإثبات».

أما إن إردت أن ترمي نقودك حسب تعليمات نشرات الأخبار الاستثمارية، فلا تنس النقاط التالية:

- لا توجد معلومات صائبة على الدوام، لذلك فمن المهم التحقّق من النتائج بعيدة المدى لأية نشرة استثمارية. «تصنيف هالبرت المالي» (The Hulbert Financial Digest) (www.hulbertdigest.com 5051 B Backlick Road, or Annandale, Va. 22203)، الذي يتعقّب ما يحدث لمبلغ استثماري، وهمي يساوي 10000 دولار، وكيف ينمو أو يتناقص اعتماداً على توصيات كل نشرة استثمارية، يستحق الاستشارة لتحديد ما إذا كانت النشرة مفيدة وجديرة بالاهتمام.

- اختر اشتراكاً تجريبياً قبل الالتزام بأية منشورات. في كثير من الأحوال، هنالك رسم اشتراك قصير الأجل أو رسوم تمهيدية منخفضة. اتبع التوصيات خلال الفترة التجريبية وانظر كيف تسير الأمور تبعاً لها.

- حدِّد ما إذا كانت النشرة الاستثمارية تشاركك في فلسفتك أَو أهدافك الاستثمارية الشخصية. وإذا كنت مواطناً محافظاً محاذراً متقدماً في العمر تبحث عن استثمارات دخل مستقرة، فلن يناسبك التعامل مع خبير أَسهم مهذار عربيد.

- اسأل نفسك حول ما إذا كانت المشورة المقدمة في النشرة الاستثمارية واضحة ودقيقة، وتقدِّم مساراً واقعياً للعمل. أما إن كانت تقدم معلومات ضبابية ومبتذلة عوضاً عن تحديد خطوات فعالة واضحة فلا تستحق عناء النظر فيها.

- قارن بين النشرات الاستثمارية بحيث لا تتداخل لديك نفس المعلومات. وإذا ما أعطت نشرتان استثماريتان نفس المعلومات تماماً وقدمتا نفس التوصيات، عندئذ قم باختيار تلك التي تروق لك أكثر.

- لا تشترك في أية نشرة استثمار تمثِّل أَو تقبل الإعلانات الترويجية من الشركات التي توصي بأَسهمها. والأسباب واضحة، فمثل هذه النشرات لا يمكن الوثوق بما تقدِّمه من نصائح واستشارات.

تقوم صحيفة الـ «وول ستريت» (Wall Street Journal) بشكل منتظم بمقارنة توصيات المستشارين الاستثماريين مقابل اختيارات الأَسهم التي يتم انتقاؤها ببساطة بواسطة رمي السهام المريشة على لوائح الأَسهم. استخدام الحظ في لعبة السهام المريشة هذه قد يؤدي إِلى الربح في بعض الأحيان. وبنفس الطريقة، قد تمتلك أسوأ الرسائل الاستثمارية القدرة على تحقيق المرابح أحياناً. كل ذلك يشير بدلالته إِلى أن عليك تعلم استشارة عدد من مصادر الاستثمار المختلفة بصورة منتظمة، بغضّ النظر عما إذا كانت رسائل استثمارية، أَو دوريات أَو مقالات صحفية، أَو تقارير تلفزيونية، أَو توصيات مخططين ماليين، أَو سماسرة بورصة. خذ بالاعتبار ما تقدمه كافة هذه المصادر من نصائح واستشارات، لكن اتخذ القرارات النهائية بنفسك. لا تتبع مصدراً واحداً بصورة عمياء ثم تحاول إلقاء اللوم عليه حين تسوء الأمور. إن المسؤولية النهائية تقع على عاتقك. فـ «البندقية التنبؤية» التي كتب عنها مارك توين يمكن أن تخدعك.

أما رسائل الاستثمار التي تحتل قمة لائحة الأداء، اعتماداً على المرابح السنوية لخمسة أعوام حتى شهر فبراير/شباط من سنة 2000م، والمأخوذة من بين 104 رسائل تم رصدها من قبل «تصنيف هالبرت المالي»، فهي:

- OTC Insight: المحرر: جيم كولينز. تركز اهتمامها على أَسهم النمو المدرجة على مؤشر «ناسداك» (Nasdaq)؛ العنوان:

(Walnut Creek, California; 800 ـ 955 ـ 9566) ـ العائد السنوي لخمس سنوات 70٪.

- Medical Technology Stock Letter: المحرر: جيم ماك كامانت؛ تركز على الشركات العاملة في ميدان التكنولوجيا الحيوية؛ العنوان: (Berkeley, California; 510 ـ 843 ـ 1857)؛ العائد السنوي لخمس سنوات: 56٪.
- The Pure Fundamentalist: المحرر: ألفين توراك؛ تركز على كيفية انتقاء الأسهم الأساسية؛ العنوان: (Hammond, Indiana; 800 ـ 233 ـ 5922) العائد السنوي لخمس سنوات: 48٪.
- MPT Review: المحرر: لويس نافيليه؛ تركز على نظرية الحافظة المالية الحديثة لانتقاء الأسهم؛ العنوان: (Reno, Nevada; 800 ـ 454 ـ 1395)؛ العائد السنوي لخمس سنوات: 40٪.
- ALL Srar Fund Trader: المحرر: رون رونالد؛ تركز على دورة صندوق الاستثمار المشترك القطاعي والمركز؛ العنوان: (Austin, Texas P 800 ـ 299 ـ 4223)؛ العائد السنوي لخمس سنوات: 39٪.

# 9

# التأمين ضمان للنجاح

**«من المؤكد أنه لا يوجد ميدان أكثر نبلاً ليمارس الجهد البشري نشاطه فيه من العمل في حقل التامين ـ خصوصاً التامين ضد الحوادث. ومنذ أن أصبحت مديراً في شركته تامين ضد الحوادث شعرت بانني رجل أكثر تفوقاً. وبدت الحياة أثمن وأغلى قيمة. الحوادث أخذت مظهراً أقل قسوة. والأحداث المشؤومة فقدت نصف ترويعها المرعب. أنظر الآن إلى المصاب بعاهة جسدية بعين العطف والاهتمام ـ بوصفه إعلاناً دعائياً. لا أبالي بالسياسة، ولا تثيرني حتى الزراعة، لكن بالنسبة لي الآن، هنالك سحر فتان في أي اصطدام مروع يحدث على السكة الحديدية».**

ألقى مارك توين محاضرات على جماعات من كافة الألوان والأطياف التي تخطر على البال، بدءاً بأطباء العظام، مروراً بنادي الصحافة النسائي وخريجي الجامعات، وانتهاء بالمسؤولين المهمين في ميدان الصناعة. بل ألقى في إحدى المرات خطاباً في فندق

و«الدورف استوريا» في نيويورك قدَّم فيه مراسلاً حربياً ناشئاً في السادسة والعشرين من العمر اسمه ونستون تشرشل إلى جماعة من المستائين من تورط بريطانيا في حرب البوير. ولأن مارك توين عاش سنواته المتأخرة في كنيكتيكت، مركز صناعة التأمين العالمية، لم يكن من المستغرب أن ينتهي به الأمر مديراً لشركة تأمين، ليتحدَّث بعدئذ عن هذه الصناعة في خطاب ألقاه خلال حفل عشاء في هارتفورد. وفي حين يبدو من الواضح أنه لم يكن جاداً عندما تحدَّث عن بهجته بحوادث اصطدام القطارات، إلاّ أن سخريته تؤكد الشعور العام بعدم الارتياح من جانب معظم الأمريكيين عندما يتعلَّق الأمر بالتأمين. فهو برغم كل شيء، صناعة تراهن على عدم حدوث ما يؤذيك، في حين تراهن أنت بمالك على حدوثه!

يحتاج كل شخص إلى نوع من الحماية التي تقيه الخسارة، ومع ذلك فإن العديد من الناس يدفعون الكثير هذه الأيام من أجل التأمين ولا يحصلون حتى على ضمان يغطي حاجاتهم المحددة. ومهما كان نوع التأمين الذي تفكِّر فيه، تأكَّد من أن بوليصة التأمين تغطي تماماً كافة نواحي الخطر المتوقعة. تذكر أن من المعتاد وجود فجوات أَو نواقص في مدى التغطية بالنسبة للمسؤولية القانونية الفردية، أَو الإعاقة طويلة الأجل، أَو الممتلكات الشخصية الثمينة كالمجوهرات. ادرس بعناية شروط وحدود بوليصة التأمين قبل وقوعها، واعمل على تكييف مدى التغطية المطلوب ليتواءم مع أية تغيرات قد تحدث في عائلتك أَو تؤثر على أسلوب حياتك. ونظراً للمنافسة الشديدة من

أجل الحصول على مالك المخصص للتأمين، وتوفر العديد من السُّبل المختلفة لشراء بوليصة التأمين، يمكنك الفوز بوفر مهم إذا بحثت عن غطاء ضمان مناسب واخترت ميزات بوليصة التأمين بعناية.

انتبه للاعتبارات المهمة التالية حين تشتري بوليصة التأمين:

- لا تشتر أية بوليصة لمجرد أنها وصلتك مباشرة بالبريد. وبغضّ النظر عن إغواء الدعايات الإعلانية، أَو الناطقين باسم شركات التأمين، أَو الأهميَة التي أسبغتها الرسالة عليك، فإن المهم حقاً هو القوة المالية الداعمة لشركة التأمين. قارن أقساط وشروط بوليصة التأمين مع سواها، بما في ذلك ما هو متاح لديك من شركة التأمين التي تتعامل معها حالياً.
- تحقَّق من سلامة الوضع المالي لشركة التأمين كما تقيسه وكالات التقييم المتخصصة. إذ تميل شركات التأمين لتبدو متشابهة بأسمائها المؤثِّرة، إلاً أن بعضها عانى من مشاكل مالية صعبة في السنوات الأخيرة. قم باختيار تلك التي ستبقى إِلى جانبك على المدى الطويل.
- ابحث عن الحسومات التي تقدَّم عند شراء بوليصة تأمين يغطي مداها كافة النواحي المهمة بالنسبة لك، بدءاً بالسيارة، مروراً بالمنزل، وانتهاء ببوليصات التأمين الشامل، من نفس الشركة. الأمر الذي يسهل عليك أيضاً الحفاظ على سجل يبيِّن كافة البوليصات التي تملكها من خلال وكيلك المعتمد.

- لكي توفر مئات الدولارات، وجِّه اهتمامك إلى زيادة المبالغ القابلة للحسم على بوالص تأمين سيارتك، أو منزلك الذي تملكه أو تستأجره. لكن لا تحاول توفير النقود من خلال التقتير في مدى التغطية، لأن الخسارة غير المغطاة بالتأمين الكافي يمكن أن تكون كارثية.

إذا ما ظفرت ببوليصة التأمين المناسبة، يمكن لها حينذاك أن تكون شبكة أمان معقولة السعر لحماية العائلة والممتلكات. من المستبعد أن تأخذ الحوادث «مظهراً أقل قسوة» حسب تعبير مارك توين الهازل، لكن بإمكانك على الأقل الاعتماد على تحسين حالتك النفسية وهدوء البال.

# 10

# اجعل كافة أعمالك تبدو وكأنها لعبة مسلية

**«اكتشف (توم سوير)، دون قصد، قانوناً عظيماً ناظماً للفعل الإنساني، مفاده أنه لكي تجعل رجلاً أو صبياً يشتهي شيئاً، فما عليك سوى جعله صعب المنال. وإذا كان فيلسوفاً عظيماً وحكيماً، مثل مؤلف هذا الكتاب، لأدرك الآن أن العمل مكون من كل ما يجبر الجسد على القيام به، وأن اللهو يتكوّن من كل ما لا يكره الجسد على القيام به».**

**«مغامرات توم سوير»**

حين قام بن روجرز بزيارة قصيرة لصديقه توم سوير ليسخر منه بسبب جديته وكدحه في العمل وهو يطلي السياج بماء الكلس الأبيض، تظاهر توم بأنه يستمتع في عمله:

«مرحباً يا صديقي، أنت تعمل أليس كذلك؟».

«ما هو العمل برأيك؟».

«عجباً، أليس هذا الذي تقوم به عملاً؟».

«حسناً، ربما نعم وربما لا. كل ما أعرفه هو أنه يناسب توم سوير.. فهل يفوز صبي بطلاء سياج بماء الكلس الأبيض كل يوم؟».

وبالطبع، كما تتوالى فصول أشهر قصص مارك توين، سرعان ما يتوسَّل بن روجرز إلى توم سوير ليدعه يقوم بطلاء السياج. لقد تأمّل مارك توين ملياً في العلاقة بين العمل واللهو من خلال كتاباته وأحاديثه. واعترف في إحدى المرَّاتْ قائلاً: «كل ما قمت به من عمل أديته لأنه كان متعة ولهواً. ولو كان عملاً لما أنجزته». كما أشار إلى أنه «حين نتحدَّث عن عمال العالم العظام فإننا نعني في الحقيقة اللاعبين واللاهين العظماء في العالم». وبالنسبة إلى أسلوبه في التفكير، لم تكن الكتابة عملاً على الإطلاق، بل كانت بالأحرى تشابه ممارسة لعبة صالونات ممتعة طيلة الحياة.

يمثِّل الاستثمار اليوم لعبة ممتعة بالنسبة للعديد من الناس، وإن تكن لعبة تمتلك مضامين كبرى لرفاهية المرء المالية. لكن فيما مضى من الأيام، كان الإستثمار يعتبر ممارسة ضرورية رغم أنّها مضجرة. الآن هنالك الكثير من الأدوات والوسائل الممتازة، وبرامج الكومبيوترات، والمواقع على الشبكات الإلكترونية، والدوريات الاستثمارية بورقها الصقيل المغري. استخدمْ سيكولوجيا الأطفال وطبِّقها على نفسك حين تستعمل كل هذه الأشياء المرتبة المتقنة:

- استمتع بالاستثمار. احتفظ بسجل يتعقَّب ما أصبت من نجاحات وما أصابك من خيبات، وكن مستعداً لإدارة حافظة أَوراقك المالية كما لو أنك تتهيأ للعب في الدور النهائي لدورة ويمبلدون للتنس، أو المباراة السابعة والحاسمة على كأس العالم للبايسبول.

- تمتع بتعلم المزيد عن الشركات والوسائل الاستثمارية. فلكل شركة حكاية، إما جيدة أَو سيئة أَو مملة. الأمر متروك لك لاكتشاف سرها ومعرفة ما إذا كان من الممكن ترجمة تلك الحكاية إِلى دولارات.

- اتبع الإستثمارات بنفس الطريقة التي تتابع فيها الرياضة، أَو طهي الطعام، أَو الأفلام السينمائية. فبمجرد متابعة تلك الإستثمارات أسبوعياً، سوف تبني اهتماماً أكبر يلهمك متابعة ممتلكاتك والعثور على أخرى جديدة.

- تحدَّث عن الاستثمار مع الآخرين. وسرعان ما ستجد نفسك في أوساط المعارضة النقدية الودية ذاتها التي تحيط بالسياسة أَو الأعمال الفنية. ولا يتوجب عليك أن تكشف سر حافظتك المالية الشخصية لِيراها العالم كي تتحدَّث عن شؤون المال.

- كافىء نفسك على ما حقَّقت من نجاحات. ولا تجعل من الاستثمار كدحاً مضنياً يؤدي في نهاية المطاف إما إِلى التقاعد أَو إِلى ترك «صرة» كبيرة من المال إِلى الورثة من بعدك. إذا جعلك

«عملك» الاستثماري أغنى قليلاً، تمتع بتلك النتائج من خلال سهرة لطيفة أَو رحلة استجمام. فأنت تستحق ذلك.

توقف دوماً واستنشق أريج الورود. وإذا ما كنت محظوظاً فلسوف تفقد الخط الفاصل بين نهاية العمل وبداية اللهو!

# 11

# استشارة الوسيط
# يمكن أن تتَّخذ أشكالاً عديدة

**«أعتقد أن السمسار يتصرَّف تبعاً للغرائز المتاصلة فيه، وهو لا يتعمَّد إلحاق الأذى، وينجز مهمته حسب فلسفته في الحياة، كما أن له الحق بالعيش والسعادة عموماً، ويتوجب حمايته بواسطة القانون إلى حد ما، مثله مثل أي إنسان أفضل منه. أعتبر أن السماسرة ياتون إلى العالم ولهم أرواح ـ وأنا راض عن ذلك؛ ولكن إذا بليت من فرط الاستعمال عبر مسار أطول في مهمة سمسرة الأَسهم، ألا يصبح من حقهم أن يحصلوا لأنفسهم في آخر لحظة على، نصف نَعْل، لترقيعها أسوة بالأحذية العتيقة، ومن ثم يتم إنقاذهم في نهاية المطاف؟».**

**(دانييل في عرين الأسد)**

السماسرة: لا يوجد حل وسط معهم، فإما أن تقبلهم على علاّتهم أَو ترفض التعامل معهم نهائياً. أما بالنسبة إِلى مارك توين،

فقد كان سمسار البورصة بمثابة «ناطور» السوق، يهدي المستثمرين نحو الصفقات الرابحة أَو الخاسرة. واعترف على مضض أن خبراء المال هؤلاء الذين يتمتعون بقوة شاملة قد ولدوا ولديهم أرواح مثل باقي البشر، في إشارة دلالية على بغضه لهم. قال أيضاً عن السماسرة: «أخبرني صديق أثق برأيه أنَّهم لم يعودوا أكثر تجرداً من المبادىء الخلقية مقارنة بمظهرهم».

لكن الزمان تغيَّر بالنسبة لصناعة السمسرة، بسبب وجود خيارات أكثر عدداً. إذ يمكن لمستثمري الأَسهم العصريين أن يختاروا بين السماسرة التقليديين ـ الذين يعرضون المشورة لكن يفرضون عمولات باهظة ـ وبين السماسرة الذين يعرضون الحسومات والسماسرة على الشبكات الإلكترونية (لا اختلاف بين الصنفين أبداً في أغلب الأحوال) الذين يعقدون الصفقات ويطلبون عمولات أقل. لا يعتمد خيارك على حجم ما تنوي إنفاقه فقط، ولكن على نوع الخدمة التي تحتاجها. لقد زادت ساعات العمل في البورصات الرئيسة أيضاً، وهناك شبكات اتصالات إلكترونية تعمل بعد موعد إقفال البورصة تجعل من الممكن أن تتاجر في الوقت الذي يناسبك.

اعمل على اختيار سمسار قادر على تقديم خدمة شاملة إن احتجت للمساعدة في اتخاذ القرارات، أَو أردت دعماً تستند إليه، وكنت مستعداً لدفع ما يترتب عليك من جراء ذلك. أما علاقة السمسار القادر على تقديم خدمة شاملة مع الزبون فيمكن أن تشابه العلاقة بين المدرِّس والتلميذ، وإِلاَّ ستماثل تلك القائمة بين الخصوم

المتناحرين، حيث يبقى كل منهم على اقتناعه بمعرفة أفضل السُّبل لتوظيف نقود الاستثمار. كما يتقلَّص احتمال قيام السمسار بالاتصال بك مع كل تقلّب جديد يطرأ على أسعار السوق، إن كنت قد أعلمته مسبقاً بأنك شخص محافظ ترغب بحافظة أَوراق مالية مستقرة. وبصورة مشابهة، إذا أخبرت سمسارك بأنك مستعد لقبول بعض المخاطرات، فيمكن أن تتبادلات الاتصال بانتظام لانتهاز الفرص السانحة المتغيرة.

تذكر النقاط التالية عند التعامل مع السمسار القادر على تقديم خدمة شاملة:

- تحدَّث معه حول عدد المرات التي يرجح أن تسأل فيها عن معلومات محددة. أما إن اتصلت به كمجرد إجراء روتيني أَو بدافع القلق والتوتر، فقد تضيع عليه وقتاً كان من الأفضل أن يستثمره في مراجعة أبحاث شركته أَو رصد حركة السوق.
- لا تجعل نفسك عرضة للضغوط أَو الترهيب والتهديد. فالمال مالك رغم كل شيء. وإذا ما شعرت بأنك في حاجة لمزيد من الوقت لاتخاذ القرار فلا تتردَّد في ذلك. وإن لم تكن واثقاً من قدرتك على اتخاذ قرار مفاجىء، فقد يكون أفضل قرار هو الانتظار. ولسوف تكون هناك صفقات أخرى تنتظرك في المستقبل.
- لا تعتبر أي شخص مهما كان بمثابة مرشدك الاستثماري الوحيد

والشامل. فلا ينبغي أن يقع اللوم كله عليك أَو على وسيطك في حالة الخسارة، كما لا يتوجب أن يستأثر أي منكما بالفضل كله في حالة الربح.

- حدِّد ما إذا كان وسيطك عارفاً ببواطن الأمور، ويمتلك فلسفة توافق آرائك، وتتفهم مراميك، ولا ينحصر همّه في مجرد دفعك باتجاه اختيارات الشهر الإستثمارية المحددة مسبقاً من قبل شركته.

إذا كنت من طبيعة تفضِّل تأدية المهام بنفسك، فبعض السماسرة يعرضون متاجرات بالأَسهم بكلفة أقل بكثير من السماسرة الذين يقدِّمون خدمة تجارية شاملة، قد تصل في أحوال كثيرة إِلى نصف السعر. وبما أن هؤلاء لا يقدِّمون المشورة الإستثمارية، فهم يكتفون بإتمام الصفقات وحسب. لكن معظمهم يوفِّرون معلومات بحثية حول الأَسهم تقدمها الشركات المختلفة العاملة في مجال تحليل اتجاهات وأسعار السوق. إن العثور على سمسار يقدم أفضل الحسومات ليس بالمهمة السهلة، لأن الرسوم تتفاوت بتفاوت الصفقات، كما أن مقياس كل طرف مانح للخصم يختلف اختلافاً طفيفاً عن الآخر. من المهم الحصول على سعر يعتمد على عملية الشراء أَو البيع المحددة التي تنوي القيام بها، أَو على نوع الصفقات المرجحة التي تعتزم عقدها مع الشركة المانحة للخصم إذا قرَّرت فتح حساب جار. وبالرغم من أن بعض الإعلانات الدعائية تصف مهمة شراء الأَسهم كعملية «استظهار عن قلب» يمكن تعلمها بسرعة بواسطة نوع من

التبادل المؤدي إلى التجانس، إلاَّ أنها ليست في الواقع على هذا القدر من التبسيط. والمعرفة الأساسية بكيفية عمل السوق ضرورة لا بد منها.

تتنامى التجارة الإلكترونية بنفس سرعة انتشار الإنترنت، تعزِّزها إغراءات عديدة، مثل مكافآت التوقيع التشجيعية، والنشرات الإعلانية المتكررة، والحسومات على الخدمة عبر الهاتف. أما رسوم العمولة فهي منخفضة إلى درجة استثنائية في أغلب الأحوال، مجرد جزء من الرسوم المعتادة للسمسار. لا تقم بالاستثمار على الشبكات الإلكترونية إلاَّ إذا وثقت بأن الشركة التي تهتم بها تعرض ما تحتاجه من خدمات وتملك القدرة على مجاراة متطلبات سوق الأَسهم بحركتها الدائرية المتذبذبة وحجمها الكبير. قد تجد نفسك مستمراً في شكواك المدوية في الأيام التي يسجل فيها التبادل بالأَسهم أرقامه القياسية، متذمراً من الحالة التي تبدو فيها أَسهم صناعة التكنولوجيا المتقدمة منخفضة السعر وأنت تنتظر وتنتظر لإجراء عملية تبادل أَو الحصول على المعلومات الضرورية. فميدان الشبكات الإلكترونية يشمل بعضاً من أضخم الشركات التي تعطي أفضل الحسومات، إضافة إلى شركات أصغر حجماً مقتصرة على هذه الشبكات حصراً. علاوة على ذلك، قامت مكاتب السمسرة التي تقدِّم خدمات تجارية شاملة بإدخال أقسام منها في الشبكات الإلكترونية.

وتبعاً لشركة «غوميز» التي تبحث في ميدان الاستثمار الإلكتروني، فإن أفضل مكاتب السمسرة على الشبكات الإلكترونية

(اعتماداً على معايير تشمل سهولة الاستخدام، وثقة العميل، والمصادر على الموقع، والتكلفة الإجمالية حتى الربع الأول من سنة 2000م) هي:

1 - Charles Schwab
2 - E* Trade
3 - DLJ direct
4 - Fidelity Investment
5 - NDB
6 - A. B Watley
7 - My Discount Broker
8 - American Express Brokerage
9 - Suretrade
10 - Morgan Stanley Dean Witter.

عند اختيار مكتب سمسرة على الشبكة الإلكترونية، تذكر ما يلي:

- ◆ تحقَّق دوماً من الشروط المفروضة على التبادلات المنخفضة السعر. فليس كل صفقة رابحة تماماً كما تبدو.
- ◆ اعرف أن الخدمات تتراوح بين التجارة الأساسية والمقومات والملامح المتعددة، وأن لكل شركة هدفاً تجارياً محدداً. إذ يريد بعض السماسرة على الشبكات الإلكترونية تزويد الزبائن بالهدف المالي النهائي مع كل أصناف المنتجات والأدوات المالية الشخصية المتاحة لهم فوراً، في حين يقتصر عمل بعضهم الآخر على السمسرة وحسب.

- كن على حذر من حقيقة أن جميع السماسرة على الشبكات الإلكترونية قد تلقوا شكايات حول الإفتقار إِلى الكفاءة في الأيام التي يحقق فيها تبادل الأَسهم أرقاماً قياسية، بالرغم من أن أداء بعضهم فاق الآخرين. إن المعلومات الجديدة تتدفق بسرعة أكبر من قدرة السماسرة على الحفاظ على نوعية الأداء الفاعل والمؤثِّر.
- نجح قراصنة الكومبيوترات في إيقاع الفوضى بخدمات السماسرة على الشبكات الإلكترونية. لكن الشركات تحسن إجراءاتها الوقائية، رغم رجوح حدوث ذلك من وقت لآخر بحدة متفاوتة.

صناعة السمسرة ليست من أملاك والدك. وبغضّ النظر عما إذا اعتقد مارك توين حقاً بأن للسمسار «الحق بالحياة» و«يمكن إنقاذه في نهاية المطاف»، إِلاَّ أن إعجابه بالتكنولوجيا المتقدمة والأفكار الجديدة يجعل من السهل على المرء تخيل مارك توين المعاصر منهمكاً بالنقر على لوحة مفاتيح حاسبه الإلكتروني في طريقه للقيام بعملية شراء سريعة لعدد من الأَسهم الجديدة المرغوبة على الشبكة الإلكترونية. إن الاستثمار القائم على الحس البدهي السليم، باستخدام مقاربة عصرية ـ يصبح استثماراً عقلانياً تماماً.



**أليس هذا عملاً؟**

«مغامرات توم سوير»

# 12

# لا تحول أمورك المالية إِلى لعبة حظ

**«إن دولاراً تلتقطه في الطريق يرضيك أكثر من تسعة وتسعين تحصل عليها من عملك، والمال الذي تربحه في لعبة «الفارو» أَو في الأَسهم يفرح قلبك بنفس الطريقة».**

**«على ضريح القديس فاغنر»**

لعبة «الفارو Faro» التي اشتقت اسمها من لفظة «فرعون» المصرية، هي لعبة قمار يقوم فيها اللاعبون بالمراهنة على أوراق لعب مسحوبة من صندوق توزيع الورق. حظيت اللعبة بشعبية كبيرة في القرن التاسع عشر، كما أن العديد من الأفلام الحديثة التي تصور الغرب الأمريكي أظهرت لاعبي «الفارو» يقامرون في حانات بلداتهم. أما مارك توين، الذي أُغرم بلعب كل أنواع ألعاب الورق، فقد استمتع أيضاً بلعب البليار، وساوى دون تردد بين لعب الورق، ومرابح الأَسهم، والنقود التي يجدها المرء صدفة في الطريق. واعتبر أن المصادر المالية الثلاثة يمكن أن تدخل على قلب المرء بهجة أعظم بكثير من النقود التي يقبضها كأجر على عمله الشاق.

لكن بذل الجهد أمر مطلوب لتغيير الاستثمار في الأَسهم من لعبة حظ إلى طريقة منهجية لبناء الأمان المالي. فحين تشتري كمية من الأَسهم، فإن العملية تشبه إلى حد بعيد المغامرة ببدء مشروع تجاري. إذ أن الجزء الصغير الذي تبتاعه يعكس وضع الشركة المالكة للأَسهم برمته، الأمر الذي يعني أن عليك معاينة كافة مقومات تلك الشركة، وليس فقط الجوانب الأكثر إثارة أَو بروزاً فيها. فمنتجات شركة «بفيزر كورب» (Pfizer Corp) مثلاً، هي أوسع من مجرد تصنيع حبوب «الفياغرا» التي تنتجها لمعالجة العجز الجنسي، ونشاطات شركة «والت ديزني» (Walt Disney Co.) لا تقتصر على مدن الملاهي وحسب، وأنشطة «إيستي لاودر» (Estee Lauder) لا تنحصر في إنتاج أصناف العلامة التجارية المعروفة لوحدها. أما شركة «إيتو ـ يوكادو» اليابانية (I-to-Yokado) فتمتلك آلافاً مؤلفة من متاجر «سفن ـ إلفن» (7-Eleven) في الولايات المتحدة، في حين تمتلك شركة المشروبات البريطانية «باس» (Bass Plc.) الآلاف من فنادق «هوليداي إن» (Holiday Inn) في مختلف أرجاء العالم. يعمد العديد من المستثمرين إلى توظيف أموالهم في أَسهم شركة معينة لأن جانباً واحداً من أنشطتها التجارية يجذبهم ويلفت انتباههم، وذلك بدلاً من قيامهم بدراسة وتحليل كيانها الكلي. أَو لأنهم يهملون مجاراة العديد من التغيرات التي تطرأ على الشركات. والأهم من ذلك، أنهم لا يدركون المعنى الحاسم لكيفية اختلاف وتفاوت قيمة الأَسهم.

وبخلاف لعبة الورق، لديك في الحقيقة فرصة في متناول يدك لاختيار الأَسهم:

- الأَسهم الممتازة معروفة تماماً، مثلما هو حال الشركات المتفوقة، كـ «جنرال إلكتريك» (General Electric)، التي ظلَّت رائدة في صناعاتها لسنوات طويلة، وفاخرت بسجل أداء ثابت راسخ يستميل المستثمرين الحذرين الذين ينفرون من المجازفات والمخاطر.

- تمثِّل الأَسهم القابلة للنمو (growth stocks) الشركات التي تتمتع باحتمالات أكبر لزيادة مبيعاتها، وأرباحها، وأَسعار أَسهمها مقارنة بمعظم الشركات الأخرى أَو الاقتصاد عموماً. وتعتبر شركة شبكات أنظمة الكومبيوتر «سيسكو سيستمز» (Cisco Systems) نموذجاً مثالياً ممتازاً لهذا النوع من الشركات الطموحة التي تكافح وتغامر بشكل محسوب وعقلاني.

- أَسهم رأس المال الصغير هي أَسهم تحمل مخاطرة أكبر وتملكها الشركات الناشئة التي تدل أنماط نموها على إمكانية أن تصبح رائدة في السوق. لكنها لم تتواجد هناك حتى الآن، ولذلك فأنت تراهن على تواجدها يوماً ما. أما أَسهم شركات رأس المال المتوسط فتحتل مرتبة أعلى في الحجم قبل أَسهم الشركات الممتازة.

- تبرز أَسهم الدخل الثابت عملية توليد الدخل باعتباره هدفاً لها، ولذلك فهي تدفع أَرباحاً أعلى لاجتذاب المستثمرين الحذرين. وتعتبر أَسهم الشركات العاملة في مجال الأدوات الكهربائية مثالاً

جيداً على صنف الأَسهم المفضلة لدى المستثمرين الأكبر سناً الذين يعتمدون على دخول ثابتة.

- تملك «أَسهم القيمة» احتمالات أفضل مما تظهر أَسعارها. فهي عبارة عن صفقات تجارية، رغم أنَّها لا تمثِّل حالة عجز. ومع ذلك، فإن عملية شراء سهم بسعر رخيص ثم بيعه بعد ارتفاع قيمته تمثِّل الهدف النهائي لكل مستثمر.

أترغب في زيادة الرِهان قليلاً؟ إن في المضاربة بأَسهم شركات التكنولوجيا المتقدمة أَو التكنولوجيا الحيوية مخاطرة أعظم، فأَسعارها أعلى بكثير مما قد تظهره نتائجها المالية. وفي أغلب الأحوال لا تعطي أية مرابح على الإطلاق، بل مجرد اعتقاد بأنها متوازنة في انتظار نمو سريع. هنالك فرص استثمارية إضافية، مثل ما يدعى بـ «البنس» أَو أَسهم رأس المال المصغر، التي تباع بقيمة خمسة دولارات للسهم أَو أقل، وتتصف بخطورتها وتذبذبها بشكل لا يمكن إنكاره. لكنها تعتبر الأفضل بالنسبة للمستثمرين المغامرين القادرين على تفادي الضربات أَو التقليل من أثرها. وفي حين تتطلب المضاربة بالأَسهم قيامك باتخاذ الاستعدادات الضرورية كي تختار بطريقة فاعلة ومؤثِّرة، إلاَّ أن المستثمرين في أغلب الأحوال يتَّخذون قرارات سريعة مفاجئة اعتماداً على «معلومات سرية مثيرة» أَو معطيات ناقصة. وسيكون من الأفضل لك أن تلعب لعبة الورق ذات الرهان المرتفع والمخاطرة الشديدة التي تعودها مارك توين، من اختيار الأَسهم عرضاً دون الاستناد إِلى مشورة أَو بحث كافيين.

لقد أصبح قياس حجم الشركة شكلاً من الأشكال الأكثر حرية بقليل. فرسملة السوق، أَو قيمة الشركة المحددة بواسطة سعر السوق لأَسهمها المصدرة وغير مسددة القيمة، تمثّل أكثر الطرق شيوعاً لقياس حجم الشركة. في هذه الأيام لم يعد من وجود لنقاط انطلاق مقبولة عالمياً تحدِّد تبعاً لها أَسهم الرأسمال الصغير أَو المتوسط أَو الكبير. لأن تضخم الأَسعار خلال السنوات الماضية قد غيَّر القواعد. ففي السابق، كان كل رأسمال يقل عن مليار دولار يعتبر صغيراً، في حين أن أي رأسمال يتجاوز خمسة مليارات يعد كبيراً. لكن «راسل 2000»، وهو مؤشر للرأسمال الصغير، يضم الآن العديد من الأَسهم لشركات تتجاوز قيمتها ملياراً ونصف المليار تبعاً لرسملة السوق؛ أما أَسهم شركات الرأسمال الكبير فلديها رساميل تبلغ أحد عشر مليار دولار أَو أكثر؛ وأَسهم شركات الرأسمال المتوسط تراوح بين 1,7 ـ 10,7 مليار دولار. ما زال من الضروري للمستثمر أن يأخذ بعين الاعتبار الحجم النسبي للشركات، لكن لم يعد بالإمكان إقحامها بسهولة داخل القوالب المعيارية القديمة.

بالصدفة، استخف مارك توين بالأوبرا، خصوصاً الأوبرات الألمانية التي أَلَّفها ريتشارد فاغنر، في حين استمتع بالمقامرة استمتاعاً شديداً. ولم يعتقد باحتمال استمتاع أحد أبداً بمثل هذه الموسيقى بشكل طبيعي. أما الشاهد الذي تحدَّث فيه حول العثور على دولار مصادفة في الطريق فهو مأخوذ من «على ضريح القديس

فاغنر»، وهو عنوان لقصة تصف زيارة كريهة (بالنسبة لمارك توين)، إلى ألمانيا لسماع أوبرا «بارسيفال» التي ألّفها فاغنر في مهرجان أنشأه. في سيرته الذاتية، سر مارك توين بالاستشهاد بكاتب ساخر آخر قال بأن «موسيقى فاغنر أفضل من سماعها!».

# 13

# شكراً جزيلاً لاهتمامك

**«كان أَبي يقول دائماً بأنه لا ضرر في استعارة الأشياء من الآخرين، إذا كنت تنوي إعادتها، في بعض الأحيان؛ لكن الأرملة قالت بأن الإستدانة ليست سوى الاسم المهذب للسرقة».**

**«مغامرات هاكلبري فين»**

هاك فين، ذلك البطل المنبوذ المحب للمرح، الذي لم يستمتع كثيراً بقراءة الكتب والتعلم منها ولا بممارسة الأساليب الخيالية تبعاً للذوق السائد، قام فعلاً «بالاستدانة» من حين لآخر. أما أبوه السكير العديم الأهمية الذي تخلّى عن ابنه، فلم يقدم بالتأكيد أساساً أخلاقياً متيناً يمكن البناء عليه. في «مغامرات هاكلبري فين»، سجن الأب الفاسد ابنه هاك رهينة في كوخ منعزل في محاولة للحصول على المال منه. لكن اقتراض مارك توين المحترم كان يتزايد باطراد. وشمل دائنين دعموا مختلف المساعي التي بذلها في مجال النشر، إضافة إلى التطوير الفاشل لآلة تنضيد الأحرف الميكانيكية المعقدة، «منضد

بايج»، الذي دفع شركته إلى هاوية الإفلاس في وقت عم فيه الذعر المالي كافة أرجاء البلاد ولم يشهد سوى القليل من الإجراءات الحكومية الحمائية. في سنواته المتأخرة، احتاج إلى استشارة خبير مالي وشق طريقه عائداً إلى الذروة لتستقيم أموره المالية مجدداً، لكنه حافظ على موقف تهكمي ساخر تجاه المفهوم الحديث للائتمان سببه على الأرجح مشكلاته الخاصة معه.

اكتسحت شعبية الائتمان أمريكا منذ حقبة مارك توين، فالأمريكيون اليوم يحتلون المرتبة الأولى في الاقتراض على مستوى العالم، وصل الأمر إلى معدل لم يتخيّله أحد من قبل أبداً، وبقيت الشراك المنصوبة شديدة الخطورة. فالعائلة الحديثة النموذجية ترزح تحت وطأة عبء ثقيل من ديون بطاقة الائتمان. ومصدرو البطاقات يرسلون عروض الائتمان الميسرة على نطاق واسع عبر البريد، حيث تقدم رسوم اشتراك عديدة «شديدة الإغراء» وقصيرة الأجل ومنخفضة إلى درجة لا تصدق. لكن حالما تنتهي مدة هذه الرسوم المنخفضة، يصدم المصدْرون الزبائن المستهلكين برسوم مرتفعة تستمر لسنين. وتبقى رسوم بطاقات الائتمان مرتفعة حتى حين تنخفض الرسوم والمعدلات الأخرى؛ بل تزداد ارتفاعاً مع أي تلميح لحركة ما في المعدلات العامة. من المستبعد أن تكون قادراً على تعويض الرسوم المرتفعة التي تدفعها مقابل حساب ائتمان متجدد ونموذجي، بواسطة عائد الاستثمار. فمعظم المرابح التي يجنيها مصدرو بطاقات الائتمان تأتي من الرسوم المرتفعة والغرامات. المعدلات المفروضة على

التأخر في التسديد، والغرامات الواجبة على تجاوز سقف الائتمان المسموح به، والرسوم الأكثر ارتفاعاً كغرامة على التأخر في التسديد، تتزايد كلها بسرعة. فقبل خمسة أعوام كان أقل من نصف المصدرين الرئيسيين لبطاقات الائتمان يفرضون غرامات، في حين يفعل ذلك اليوم أكثر من تسعين بالمائة منهم.

إن أفضل استثمار يمكنك القيام به هو تسديد دين بطاقة الائتمان. وتكلفة الفائدة التي ستوفرها في نهاية المطاف سوف تعينك على توظيف أموالك في الوسائل الاستثمارية التي يمكن أن تساعد على رفاه أسرتك على المدى الطويل. إن المستثمرين الذين تثقلهم أعباء الديون يشعرون في كثير من الأحوال بأنهم مجبرين على قبول مخاطرات أعظم ضمن استراتيجيتهم الاستثمارية في محاولة للتعويض عن الفارق. لكن هذا لا يفيد. فإن لم يكن من المستطاع تسديد كل الديون حالاً، حاول بطريقة ممنهجة ومتدرجة تقليص فاتورة ديونك المعلقة كل شهر. خفِّض عدد بطاقات الائتمان التي تملكها، واترك معظم تلك التي بحوزتك في المنزل، وابحث عن أفضل العروض التي تقدمها بطاقات الائتمان المختلفة. هنالك عدد من بطاقات الائتمان المتاحة للعموم تعرض رسوماً مخفضة تقل بنسبة ستة أَو سبعة بالمائة عن المعدل الوسطي. تجنّب المتاجر الكبرى المتعددة الأقسام التي تقبل بطاقات الائتمان كأنك تتجنّب وباء، لأنها تفرض أعلى معدلات للرسوم من بين جميع الأماكن الأخرى، إلاَّ إذا كنت

تنوي تسديد كل ما عليك كل شهر. إنها تجلب الحظ العاثر على نحو مزدوج: فأنت تنفق بإسراف على السلع ثم تدفع الكثير لتمويلها كلها.

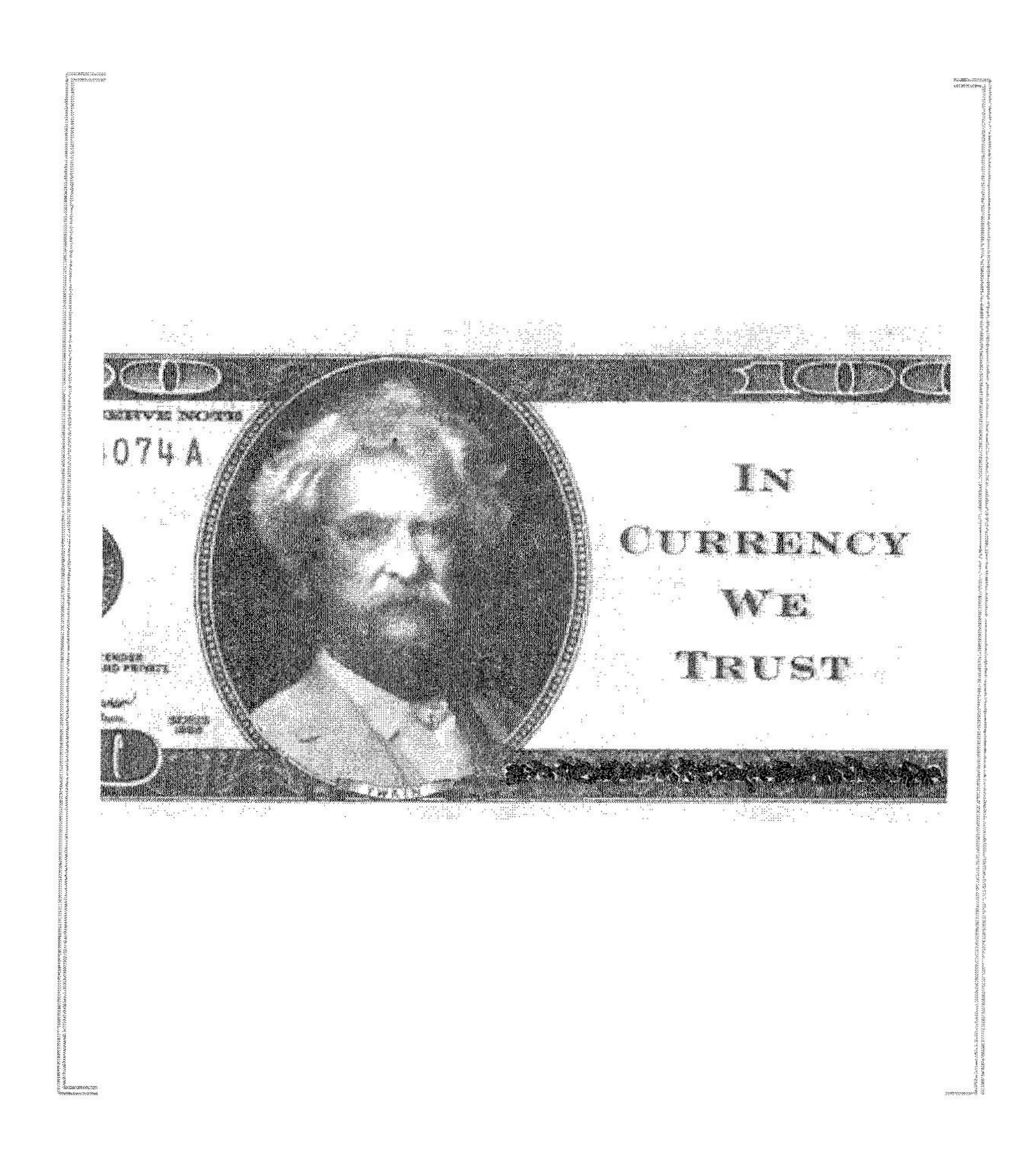
عمل مارك توين جاهداً لتسديد كل ما عليه إلى كل واحد من دائنيه لتفادي الإفلاس الشخصي. لا يمكن لأي فرد منا أن يتمتع بالذكاء والحذق في كل الأوقات، لكننا نستطيع على الأقل أن نكون جديرين بالاحترام. لا تتحوَّل إلى وغد لمجرد شعورك بأن دائنيك جائرون ولا يستحقون الاحترام. فيما يلي بعض النصائح للتعامل مع حسابات بطاقات الائتمان:

- إذا صادفتك مشاكل في تسديد فواتير بطاقتك الائتمانية، لا تختبىء من المقرضين أو تكذب حول وجود «شيك قادم بالبريد». كل هذا يزعجهم كثيراً.
- ناقش الأمر مع الدائنين وحاول صياغة خطة تسديد قابلة للتطبيق. فهم يريدون ببساطة سماع أنك عازم على الوفاء بالدين. إن الهروب هو الطريقة المؤكدة لتدمير مصداقيتك وسجلك الائتماني، وبالتالي زيادة احتمال قيام الدائنين بالاتصال برب عملك والسعي وراء مرتبك.
- إن كنت بحاجة حقيقية للمساعدة، هناك خدمات استثمارية ائتمانية لمعاونتك على إعادة أمورك المالية إلى نصابها. ولسوف تساعدك على وضع خطة مع الدائنين وربما تسديد بعض الفواتير

أَولاً. إن الخط القاعدي المؤسّس لتجنب المشاكل الائتمانية هو أن يكون لديك ميزانية تلتزم بها.

- حينما تقوم بالتسوق لشراء المواد، تذكر مسبقاً حدود الإنفاق التي لا ينبغي أن تتعدَّاها. يمكنك أيضاً ألا تحضر معك سوى بطاقة واحدة أو اثنتين من بطاقاتك الائتمانية.

يعتمد كل ذلك الآن على الحس البدهي السليم، لكن الإغراء يتغلَّب في كثير من الأحوال على المنطق العقلاني الرصين.


IN
CURRENCY
WE
TRUST

# 14

# العُمْلَة موضع ثقتنا

**«بعض الناس يَعْبُدُ المَنصِبَ والجاه، وبعضهم يَعْبُدُ السُلْطَة، أو الأبطال، وآخرون مؤمنون بالله وحده. وهم يختلفون ويتنازعون ولا يمكن ان يتحدوا حول هذه المثل المعبودة ـ لكنهم جميعاً ـ على اختلاف بينهم ـ يقيمون للمال وزناً في حياتهم».**

افتتن مارك توين دوماً بسطوة المال، ووصف تأثيره القوي على حياة الناس في مواضع كثيرة. في قصته القصيرة المعنونة «ورقة مالية من فئة المليون جنيه»، يقوم شقيقان طاعنان في السن وغريبا الأطوار بإعطاء ورقة مالية من فئة المليون جنيه إلى موظف شاب مفلس في شركة سمسرة تتعامل في أسهم التعدين، بعد أن راهن كل منهما الآخر حول ما سيحدث مع غريب مفلس يهيم على وجهه محاولاً صرف هذه الورقة المالية الوحيدة. اقترض الشاب على قيمة الورقة المالية بدون فائدة لمدة ثلاثين يوماً. وبالرغم من أنها ليست نقوداً قانونية، إلاّ أن كل من قابله شعر برهبة مما تمثله، وقدَّم له عن طيب

خاطر الملبس والمسكن وكل ما يحتاجه. ذاعت شهرته في أعمدة الصحف التي تنشر الإشاعات، ومن خلال إعارة اسمه بسمعته المالية الجيدة إلى رجل آخر يرسم خطة لبيع أَسهم التعدين، جنى ثروة بحكم حقه الشخصي. في ختام القصة انتهى الأمر بالشاب إلى الزواج من ابنة زوجة أحد العجوزين. بكلمات أخرى، إن مظهر الثراء لوحده كان كافياً لجعل هذا العالم الذي يهيم بالمال يركع أمام قدميه!

لم تتغير الطبيعة البشرية. ففي عالم اليوم، ما زال مظهر الثراء مهماً بكل ما تعنيه الكلمة من معنى بالنسبة للعديد من الناس. وكما عبرت عن ذلك إحدى الحملات الدعائية لترويج آلة تصوير شعبية: «الصورة هي كل شيء!». إن المبالغ المالية التي يدخرها الأفراد لشراء البيوت تتضاءل باستمرار، والعديد منهم استعاض عن امتلاك السيارة باستئجارها، ورصيد بطاقات الائتمان يتجدد بدون نهاية، ومظهر الثراء العرضي تجرى محاكاته بكل حماس. إن الحصول على العضوية «المثلى» أَو العنوان الأفضل ما زال من الأمور التي تجلب الثروات الخبيثة، نتيجة ثقة الآخرين بأن ذلك يعني ضمناً الكثير من المال. في فيلم «أماكن التبادلات» من إنتاج سنة 1983م، جرى تبادل رجل الشارع إيدي مورفي بالسمسار الثري دان أكيرويد كجزء من رهان بين شقيقين عجوزين. أما فيلم «مليون إلى جوان» من إنتاج سنة 1994م فكان من بطولة بول رودريغيز الذي لعب دور بائع متجول منحه رجل ثري يركب سيارة (ليموزين) فارهة شيكاً بقيمة مليون دولار لمدة شهر واحد. ومن دون شك فإن الحبكة الروائية في كلا

الفيلمين تدين بالكثير لقصة «ورقة مالية من فئة المليون جنيه»، الأمر الذي يثبت أن رسالة مارك توين حول موقفنا السطحي من الثروة تبقى وثيقة الصلة بحالتنا هذه الأيام.




**السفر بالسكة الحديدية .**

«مغامرات هاكلبري فين»

# 15

# من يتردَّد يوفر أكثر

**«قواعد بسيطة لادخار النقود: لادخار النصف انتظر واعدد حتى الاربعين، حين يستحثك دافع متلهف للمساهمة في أعمال الخير. أما إن أردت ادخار ثلاثة أرباع فاعدد حتى الستين. ولادخار الكل، اعدد حتى الخامسة والستين».**

**«تعقب خط الاستواء»**

في الحقيقة، ليس ثمة حاجة لأن تتخلّى عن أعمال البر والإحسان كي تدخر بصورة فاعلة، حسبما ينصح هذا التعليق الساخر وغير الجدي المأخوذ من آخر كتاب رحلات لمارك توين. يمكنك ببساطة اللجوء إِلى تكتيك «التردد وعدّ الأرقام» كلما كنت على وشك ابتياع سلعة تحفز رغبتك بالشراء من المتجر المحلي المتعدد الأقسام، أو إنفاق أكثر مما ينبغي في سهرة تقضيها خارج المنزل. فكلما فكرت مدة أطول بكيفية إنفاق المال، كلما رجح انخفاض المبلغ الذي ستنفقه.

من المهم صياغة ميزانية عائلية مدروسة بروية ينبغي الالتزام ببنودها. ابدأ بمراقبة كم تنفق فعلاً بدقة وعناية، بما في ذلك مصروف الجيب الذي ينسى بعض الناس كل شيء عنه. يمكنك استخدام دفتر «أستاذ» بسيط أَو برنامج مالي شامل على الحاسب لاقتفاء أثر عاداتك في الإنفاق بدقة. قم بحساب نسبة دخلك التي تذهب على مختلف النفقات. وعلى سبيل المثال، من الأفضل ألا تنفق أكثر من ثلثي دخلك الشهري على الضروريات كالطعام، والسكن، والمنافع الأخرى. حاول أيضاً إبقاء الفواتير الشهرية لأقساط ثمن السيارة أَو الديون الأخرى في حدود العشرة بالمائة من دخلك. وحالما تعرف كافة الأرقام، يصبح باستطاعتك تقدير أين تنفق أكثر من اللازم، وأين يمكنك تقليص النفقات. راجع أيضاً بيانات الضرائب لتعقب دخلك ونفقاتك. واعمل على صياغة ميزانية عائلية واقعية يمكنك اتباعها، ولا مانع من الحصول على بعض الكماليات الترفيهية بحيث تستمتع بالحياة.

من الأسهل بكثير الادخار حين يكون لديك بعض الأهداف المحددة المتفاوتة في مدة تحقيقها، مثل قضاء عطلة، أَو شراء سيارة، أَو تعليم الأطفال، أَو العيش حياة هادئة. وحالما تصمم على هذه الأهداف، يمكنك تحديد السبيل المنضبط باتجاه تحقيقها. لقد كتب مارك توين يقول: «ضع نصب عينيك كل يوم عمل شيء لم تكن تريد عمله. هذه هي القاعدة الذهبية لاكتساب عادة القيام

بواجبك دون معاناة». لكن المفتاح الحقيقي لصرامة الادخار هو إدراك الأهمية القصوى للادخار بانتظام. وكل ذلك الكلام عن معجزات جمع المال بالتدريج يظل صحيحاً. فإذا استطعت اقتطاع جزء من دخلك بشكل آلي كل شهر وأضفته إلى حساب مدخراتك، فسوف تدهش من سرعة تزايد حجمها. أما المخططون الماليون فيسمُّون ذلك «الدفع بنفسك أولاً»، وكلما أسرعت بالادخار كان ذلك أفضل. فعلى سبيل المثال، إن إيداع مبلغ 100 دولار في الشهر بفائدة قدرها 8٪ سوف ينمو خلال 10 سنوات ليصل إلى 18,417 دولاراً؛ وخلال 20 سنة إلى 59,295 دولاراً؛ وخلال أربعين سنة إلى 351,428 دولاراً. حين تدخر بشكل آلي، فلن تلاحظ بأنك تدخر ويمكن للنتائج على المدى البعيد أن تكون مذهلة. وبالطبع لا يمكنك رمي نقودك في أي استثمار. فمن المهم موازنة مزايا المردود، والسيولة، والأمان في خياراتك الاستثمارية.

تأكد دوماً من حصولك على أفضل العروض الممكنة حين تدخر:

- ابحث لدى عدة مصارف ومؤسسات مالية لمعرفة من منها يعرض أدنى نسبة للفائدة واخفض الرسوم الممكنة على المنتجات المصرفية الأساسية وخدمات الصرّاف الآلي. خذ بالاعتبار حاجاتك الخاصة والأسلوب المصرفي الروتيني في تلبيتها.

- تحقّق مما إذا كانت العمليات المصرفية على الشبكة الإلكترونية يمكن أن تدخر نقودك. فقد أوجد العديد من المصارف برامج مغرية لتشجيع العمليات المصرفية الإلكترونية.
- حين تنتقل إِلى المنتجات الاستثمارية، حاول العثور على أفضل صناديق الاستثمار المشترك أداء، وأقلها رسوماً، إضافة إِلى سماسرة الأَسهم الذين يعرضون أخفض الرسوم على الصفقات.
- أصبح السماسرة وسماسرة الشبكة الإلكترونية الذين يفرضون رسوماً أقل من أولئك الذين يقدّمون خدمة استشارية واستثمارية شاملة، أكثر شعبية لدى المستثمرين الذين يفضلون الاستثمار بأنفسهم. لكن يجب عليك أن تعرف ما الذي تفعله قبل اتخاذ هذه الخطوة المهمة، فلن تتلقى حينئذ أَي دعم أَو مساعدة.

إن ادخرت بحكمة من خلال برنامج حسن التنظيم يأخذ في الحسبان حاجاتك، يجب أن تجمع مالاً كافياً بحيث تكون على أهبة الاستعداد لمساعدة مشروعك الخيري المفضل عندما يطلب منك العون. وحين تهب مالاً لأعمال الخير، تأكد من حصولك على وصول استلام. أما إن تبرعت بممتلكات شخصية مثل الملابس أَو الأثاث، فيمكنك الحصول على حسم ضريبي يعادل سعر الممتلكات في السوق. قم بتوثيق كل التبرعات لبطاقات الحفلات الخيرية (لكن كن على حذر رغم ذلك ـ ففي حالة حفلات العشاء، لا يخضع الثمن الفعلي لوجبة العشاء للحسم الضريبي). الفكرة الجيدة على وجه الخصوص هي التبرع بالأَسهم للمؤسسة الخيرية، لأنك لن تضطر

لدفع ضريبة أرباح رأس المال على المرابح، وقيمة السهم الكاملة يمكن اقتطاعها كتبرع خيري. يمكن أيضاً الاستعانة بمحاسب أَو محام خبير بالضرائب لمساعدتك على إنشاء «وديعة متبقية خيرية». في تلك الحالة، تقبل المؤسسة الخيرية هديتك من الأصول المالية، وتبيعها، وتستثمر الربح، وتدفع لك دخلاً مستمراً لعدد محدد من السنين أَو طيلة الحياة.



**توم يدعم عبارته .**

«مغامرات توم سوير»

# 16

# يمكن للفرص الضائعة أن تعود لتؤرقك

**«كان هناك شاب قال بانه عمل مراسلاً لصحيفة «بروفيدانس»، لكنه يعمل في مجال آخر الآن. اشتغل مع غراهام بل وكان وكيلاً للاختراع الجديد المسمى بـ «الهاتف». اعتقد بوجود ثروة عظيمة جاهزة في انتظار الاختراع وأراد مني شراء بعض الأسهم. رفضت. قلت باني لا أريد مزيداً من المضاربة المتهورة. ثم عرض علي السهم بخمسة وعشرين. قلت لا أريدها مهما رخص الثمن ـ تلهف والح أن آخذ منها ما قيمته خمسمائة دولار. قال بانه سيبيعني الكمية التي أريدها مقابل خمسمائة دولار ـ عرض علي أن أجمعها بين يدي واقيسها في قبعة عالية ـ وقال إنه بإمكاني أن أملأها كلها مقابل خمسمائة دولار. لكنني كنت كطفل متلاف وقاومت كل هذه الإغراءات، قاومتها بسهولة، وخرجت والشيك في جيبي سليماً لم يمس..».**

**«السيرة الذاتية لمارك توين»**

من المزايا التي تحسب لمارك توين استعداده الدائم للاعتراف بأخطائه وبالفرص الضائعة التي أهدرها. في هذه الحالة المحددة كان

لديه «شيك» يتحرق لخرق جيبه كي يخرج، لكنه قرَّر أن يبقيه هناك. واتخذ المسار الحذر بدلاً من الاستثمار في مجال جديد ومحفوف بالخطر. أما حقيقة كونه نصيراً للتكنولوجيا ومعجباً بها، وتحوله السريع إلى مغرم هائم بالاختراع الجديد المسمى بـ «الهاتف»، فقد وضعت على الأرجح ملحاً على جرحه الطري فيما بعد. إن استثمار تلك الخمسمائة دولار كان سيكسبه ثروة.

في هذه الأيام، يتركز هياج المضاربة على إصدارات الأَسهم العمومية الأولية (IPOs)، حيث تصدر الشركات ذات الملكية الخاصة أَسهماً ليتم تبادلها بين العموم. الأمر الذي يمنح فرصة للشركة كي تجمع المال وللمساهمين المؤسسين ليبيعوا أَسهمهم بسعر أعلى. وتخصص إحدى الشركات المصرفية الاستثمارية الضامنة مبلغاً كبيراً من المال لتدبير الترتيبات المالية لإصدارات الأَسهم العمومية الأولية. تقف في مقدمة المشترين لهذه الأَسهم الجهات الاستثمارية المؤسسية مثل صناديق الاستثمار المشترك، والبرامج التقاعدية، وشركات السمسرة. أما أفضل زبائن الشركة الضامنة فيحصلون في وقت مبكر على حصة الأسد أيضاً من إصدارات الأَسهم العمومية الأولية، دون أن يتركوا للمستثمرين العاديين سوى فرصة ضئيلة.

تمتعَ بالثروات الناتجة عن المضاربة في إصدارات الأَسهم العمومية الأولية أشخاص يحتلون مراكز لا تخطر على البال. فقد كسبت ملكة بريطانيا إليزابيت الثانية ما يقرب من 1,5 مليون دولار من

أَسهم الإصدار العمومي الأولي لشركة «غيت مابينغ» (Getmapping.com Plc) في سنة 2000م، بعد أن استثمرت مبلغ 160000 دولار قبل سنة في حصة بلغت 1,5٪ من رأسمال الشركة التي تأخذ صوراً جوية لعموم بريطانيا. وبذلك بلغت عائدات حصتها في أَسهم الإصدار العمومي الأولي لهذه الشركة أكثر من تسعة أضعاف حجم استثمارها الأولي. وهي نتيجة ليست سيئة بالنسبة لامرأة اختارت الاستثمار في وقت متأخر من حياتها.

أما إن كنت تفكر بالاستثمار في أي من أسهم الإصدارات العمومية الأولية لكنك لا تملك قصراً منيفاً أَو مجوهرات ملكية تلتجىء إليهما، فتذكر ما يلي:

- إن سجل مسار الإصدارات العمومية الأولية الرائجة يتصف عادة بقفزة أسعار هائلة قرب البداية، يتبعها انخفاض مع ركود الوضع واتجاه المستثمرين الذين كسبوا أموالاً ضخمة نحو أبواب الخروج.
- بعض أَسهم الإصدارات العمومية الأولية استطاعت أن تهجعل أَرقامها واحتمالاتها المالية تبدو أفضل مما هي عليه في الحقيقة. في بعض الحالات، ستبدو الأرقام بعد بضعة أشهر من الانطلاق مختلفة إِلى حد كبير عن تلك التي ظهرت عند البداية.
- في كثير من الأحوال، يبدو من الأفضل الانتظار حتى تمر أسهم الإصدار العمومي الأولي الثابتة بمرحلة الانخفاض الابتدائي، ثم

تقوم بشرائها حين يكون سعرها معقولاً أكثر بعد أن تعود السوق إلى طبيعتها، وكأنك تشتري أية أَسهم أخرى.

- تعتبر بعض أَسهم الإصدارات العمومية الأولية قنابل موقوتة منذ البداية. ويصعب أن تحقق نجاحاً شمولياً. قد تكون المشكلة كامنة في عرضها في يوم سيء بالنسبة للسوق، أَو حين تعاني شركة مشابهة مشاكل خطيرة مكشوفة للناس. لن تعلم السبب الحقيقي أبداً.
- بما أن بعض صناديق الاستثمار المشترك تركز على أَسهم العروض العمومية الأولية وتستطيع الحصول على استثمار مبكر فيها، قد يكون الاستثمار في واحد منها طريقة أكثر معقولية. الأمر الذي يقلّل من خطر المجازفة، وبالتالي لا يجعلك تضع رهاناً كبيراً على شركة واحدة فقط.
- إذا سنحت لك الفرصة فعلاً وقرّرت الاستثمار، حاول دوماً الحصول على نسخة من النشرة التمهيدية للاكتتاب في إصدارات العمومية الأولية القادمة، أَو «السمك الأحمر» (نسبة للأقسام المكتوبة بالحبر الأحمر). ادرس بعناية الكشوفات والبيانات المالية، والإدارة، واحتمالات النمو، والمنافسين، قبل أن تقوم بأية خطوة.
- تذكر أن سعر أَسهم الإصدارات العمومية الأولية لن يحدّد إلاّ قبل وقت قصير من طرحها على العموم من المشترين.

ليست أَسهم الإصدار العمومي الأولي سوى رهان. لقد ارتكب مارك توين خطأً حين لم يراهن بماله على أسهم «بل»، إلاًّ أنه في الواقع لم يخسر من جيبه الخاص أية نقود. لكن، من ناحية أخرى، قد تضع رهانك على واحد من الإصدارات العمومية الأولية وتخسر المركز الأول.



هاكلبري فين.

«مغامرات توم سوير»

# 17

# تحقَّق من المكان الذي كنت فيه قبل المضي إِلى أي موقع آخر

«لا تستطيع سوى قلّة قليلة منا تحمّل الرخاء. اعني الآخرين».

«ويلسون الأَحمق»

يشعر العديد من الناس بالغيرة مما يبدو وكأنه مرابح استثمارية فاحشة يتمتع بها الآخرون في مجتمعنا. تماماً مثلما استولى «محدثو النعمة» في عصر مارك توين على باكورة غنائم حقبة الرأسمالية التجارية (الميركانتيلية) الجدِيدة، حيث جعلت أساليب حياتهم الباذخة حياة الفقراء تبدو أشد فقراً. كثيراً ما رغب مارك توين في تصوير نفسه كرجل عادي طامح بحياة أفضل. وكتب مرة في مقالة صحفية ساخرة حول اضطراره للاقتراض خلال زيارة له إِلى نيويورك: «جعلت دوماً الحصول على أفضل ما في الأشياء قاعدة أتبعها، حتى ولو اضطررت للاستدانة في سبيل ذلك. لقد طبع هذه القاعدة الفضية في ذهني والد

عطوف؛ ومن سيقول بأن ذلك العجوز الأشيب ليس فخوراً بولده اليتيم؟».

يبدو اليوم أن المطمح بحياة أفضل يزداد قوة. ولقد شهدنا تحولاً في الاستثمار نحو الاقتصاد التكنولوجي الحديث مترافقاً بثراء وبذخ جديدين. لكن بدلاً من أن ترهق نفسك وتشغلها بثروة الآخرين من المحظوظين، تفحص بعناية نتائج الماضي بحيث تتمكن من اتخاذ الخطوات السليمة في المستقبل. فاتجاه مسار التاريخ منظم ممنهج. ركِّز انتباهك على أسهم محددة، وحاول معرفة أدائها في الماضي، وسعرها، واحتمالاتها المستقبلية المبشرة بالنجاح، وأية إمكانية لخطورة كامنة فيها. لا تقلق ولا تضطرب إن علمت بأن أحدهم ابتاعها مرة بثمن بخس، فقد تجد أفضل الأَسعار قاطبة في شركات ناجحة غابت عن انتباه كل النشاط الاستثماري المحموم والمتشعب في القرن الحادي والعشرين.

حاول اكتشاف المجالات التي جرى فيها كسب المال أَو خسارته. فخلال فترة الخمس سنوات المنتهية في الربع الأول من سنة 2000م، شهدت أَسعار بيوت السكن على مستوى الولايات المتحدة ارتفاعاً سنوياً لمدة خمس سنوات تجاوز نسبة 4٪ بقليل، في حين شهدت أَسعار الذهب الوسطية انخفاضاً سنوياً قدره 6٪. أما الأعمال والمقتنيات الفنية فقد استعادت قيمتها بعد الركود الذي أصاب أَسعارها في أوائل ومنتصف التسعينات. في الوقت نفسه حقَّق مؤشر

«ستاندار & بور 500» (Standard & Poor 500) ربحاً سنوياً قدره 22٪، متفوقاً بذلك على مؤشر «ستاندار & بور سمول كاب 600» (Standard & Poor Small Cap 600) الذي لم يحقِّق سوى نسبة 17٪. وفي صناديق الإستثمار المشترك المتعاملة في الأَسهم، وصلت الأَرباح السنوية لخمس سنوات للأَسهم الأمريكية المتنوعة إلى 22٪ بالنسبة لنفس الفترة في حين لم تقدم صناديق السندات سوى عائد سنوي بلغ 5,40٪. وبالرغم من أن مجموعة أَسهم شركات التكنولوجيا قد عانت من بعض الهبوط الشديد في مسارها، إلاّ أنها غلَّت عائداً سنوياً مثيراً لمدة خمس سنوات وصل إلى نسبة 50٪. أما الشركات الرائدة ضمن تلك المجموعة فهي التي تعمل في مجال شبكات الإنترنت، والبرامج الإلكترونية، وأشباه النواقل. إن الاستثمار في أَسهم شركات التكنولوجيا، بكل ما يميزها من قوة وخطورة، موجود ليبقى، وتظهره التقديرات المستقبلية بشكل ينبض بالحيوية والنشاط. تأتي أَسهم الاتصالات في المرتبة الثانية بعائد سنوي لمدة خمس سنوات قدر بـ 24٪، ثم الرعاية الصحية 21٪، والشؤون المالية والتمويل 19٪.

تعتبر أَسهم شركات التكنولوجيا والتكنولوجيا الحيوية أفضل الأَسهم أداء بالنسبة للعائد السنوي لفترة السنوات الخمس المنتهية في الربع الأول من سنة 2000، وهي:

- CMGI: (الرمز السهمي: CMGI)؛ شركة معلومات على الشبكة الإلكترونية؛ العائد السنوي: 198٪.

- Imclone Systems : (IMCL)؛ شركة تكنولوجيا حيوية؛ العائد السنوي: 193٪.
- Qlogic : (QLGC)؛ شركة أشباه نواقل؛ العائد السنوي: 189٪.
- JDS Uniphase : (JDSU)؛ شركة معدات هاتفية/ شبكية؛ العائد السنوي: 189٪.
- Veritas Software : (VRTS)؛ شركة برامج كومبيوترية؛ العائد السنوي: 171٪.

لقد جعلت ثورة الإنترنت من الأسهل على عدد من الشركات التكنولوجية التي تفتقد القواعد الأساسية الراسخة أن تبلي بلاء حسناً في السوق، لكن هناك دائماً تداخلاً واختلاطاً بين الرابحة منها والخاسرة. وفي حين ستمثّل التكنولوجيا قطاعاً عظيماً في السنوات الخمس القادمة، إلاّ أنها ستظل محفوفة بالخطر المتفاقم. أما أفضل السُّبل للاستثمار في التكنولوجيا فتم من خلال صناديق الاستثمار المشترك، التي تقلص حجم المجازفة عبر حافظة مالية تشمل العشرات بل المئات من أسهم الشركات المختلفة.

صناديق الاستثمار التي تركز نشاطها على القطاع التكنولوجي وتحتل قمة اللائحة في الأداء اعتماداً على العوائد السنوية لمدة خمس سنوات، هي:

- Firsthand Technology Value Fund : الحد الأدنى للاستثمار:

10000 دولار؛ لا يوجد «تحميل» (لا رسوم على البيع)؛ (2675 ـ 884 ـ 888)؛ العائد السنوي: 68٪.

- PIMCO Innovation Fund-Class A: الحد الأدنى: 2500 دولار؛ (0107 ـ 426 ـ 800)؛ رسوم «تحميل»: 5,5٪؛ العائد السنوي: 59٪.
- Fidelity Select Electronics Portfolio: الحد الأدنى: 2500 دولار؛ رسوم «تحميل»: 3٪؛ (8888 ـ 544 ـ 800)؛ العائد السنوي: 58٪.
- First American Technology Fund-Class A: الحد الأدنى: 1000 دولار؛ رسوم «تحميل»: 5,25٪؛ (2548 ـ 637 ـ 800)؛ العائد السنوي: 56٪.
- Fidelity select Technology Portfolio: الحد الأدنى: 2500 دولار؛ رسوم «تحميل»: 3٪؛ (8888 ـ 544 ـ 800)؛ العائد السنوي 54٪.

لقد تم التخلص من القواعد القديمة المستخلصة من التجربة التي تقول بأن الإستراتيجيات الاستثمارية قد استخدمت لتحديد ما إذا كانت أَسعار السوق مبالغاً فيها أم لا. لذلك يصبح من المعقول بالنسبة للمستثمر أن يستمر في معاينة وضع الشركة، ومعرفة ما هي وماذا تفعل، وهل هي قادرة على البقاء لمدة خمس أَو عشر سنين من الآن. إن انخفاض مردود أَرباح الأسهم يعتبر تقليدياً مؤشراً على

- Imclone Systems ‏(IMCL)؛ شركة تكنولوجيا حيوية؛ العائد السنوي: 193٪.
- Qlogic ‏(QLGC)؛ شركة أشباه نواقل؛ العائد السنوي: 189٪.
- JDS Uniphase ‏(JDSU)؛ شركة معدات هاتفية/ شبكية؛ العائد السنوي: 189٪.
- Veritas Software ‏(VRTS)؛ شركة برامج كومبيوترية؛ العائد السنوي: 171٪.

لقد جعلت ثورة الإنترنت من الأسهل على عدد من الشركات التكنولوجية التي تفتقد القواعد الأساسية الراسخة أن تبلي بلاء حسناً في السوق، لكن هناك دائماً تداخلاً واختلاطاً بين الرابحة منها والخاسرة. وفي حين ستمثّل التكنولوجيا قطاعاً عظيماً في السنوات الخمس القادمة، إلاّ أنها ستظل محفوفة بالخطر المتفاقم. أما أفضل السُّبل للاستثمار في التكنولوجيا فتم من خلال صناديق الاستثمار المشترك، التي تقلص حجم المجازفة عبر حافظة مالية تشمل العشرات بل المئات من أسهم الشركات المختلفة.

صناديق الاستثمار التي تركز نشاطها على القطاع التكنولوجي وتحتل قمة اللائحة في الأداء اعتماداً على العوائد السنوية لمدة خمس سنوات، هي:

- Firsthand Technology Value Fund: الحد الأدنى للاستثمار:

10000 دولار؛ لا يوجد «تحميل» (لا رسوم على البيع)؛ (2675 ـ 884 ـ 888)؛ العائد السنوي: 68٪.

- PIMCO Innovation Fund-Class A: الحد الأدنى: 2500 دولار؛ (0107 ـ 426 ـ 800)؛ رسوم «تحميل»: 5,5٪؛ العائد السنوي: 59٪.
- Fidelity Select Electronics Portfolio: الحد الأدنى: 2500 دولار؛ رسوم «تحميل»: 3٪؛ (8888 ـ 544 ـ 800)؛ العائد السنوي: 58٪.
- First American Technology Fund-Class A: الحد الأدنى: 1000 دولار؛ رسوم «تحميل»: 5,25٪؛ (2548 ـ 637 ـ 800)؛ العائد السنوي: 56٪.
- Fidelity select Technology Portfolio: الحد الأدنى: 2500 دولار؛ رسوم «تحميل»: 3٪؛ (8888 ـ 544 ـ 800)؛ العائد السنوي 54٪.

لقد تم التخلص من القواعد القديمة المستخلصة من التجربة التي تقول بأن الإستراتيجيات الاستثمارية قد استخدمت لتحديد ما إذا كانت أَسعار السوق مبالغاً فيها أم لا. لذلك يصبح من المعقول بالنسبة للمستثمر أن يستمر في معاينة وضع الشركة، ومعرفة ما هي وماذا تفعل، وهل هي قادرة على البقاء لمدة خمس أَو عشر سنين من الآن. إن انخفاض مردود أَرباح الأسهم يعتبر تقليدياً مؤشراً على

مشكلة ستواجه السوق في المستقبل. وحين انخفض المردود الوسطي لمؤشر أَسهم «ستاندار & بور 500» (S & P 500) إلى ما دون 3٪ سنة 1994م، خاف المستثمرون من الأوقات الصعبة القادمة. لكن المردود الوسطي بدأ بنسبة 1,2٪ سنة 2000م، وقرَّر العديد من الخبراء أن ذلك لا يمثّل شيئاً مهماً.

إذا كنت تخاف من الأَسهم الخطرة المتذبذبة، فإن أكثر الأَسهم امتيازاً وأقلها خطراً كما أثبتت السنوات الخمس الماضية، تعود للشركات التالية:

- Mesa Royalty Trust (MTR): تملك أَسهماً تمثّل حقوقها في ممتلكات النفط/ الغاز؛ الانحراف المعياري (standard deviation) (يشير إلى مدى ابتعاد سعر السهم عن عائده الوسطي) خلال خمس سنوات: 8,49٪؛ العائد السنوي: 9٪.
- Santa Fe Energy Trust (SFF): تملك أَسهماً تمثّل حقوقها في «مصادر الطاقة في سانتا في» وممتلكات الغاز/ النفط؛ الانحراف المعياري خلال خمس سنوات: 10,79٪؛ العائد السنوي: 11٪.
- American Insured Mortgage Investors (AIA): شركة ائتمان استثمارية عقارية تستثمر في الرهونات العقارية المؤمّنة؛ الانحراف المعياري خلال خمس سنوات 12,62٪؛ العائد السنوي 9٪.

لقد تعلمنا من التاريخ القريب أن التنويع ما يزال مسألة مهمة ـ ولسوف يبقى كذلك ـ وهي فكرة ضاعت في خضم اختلاط وتشوش الرهان على السوق الصاعدة. وعلى سبيل المثال، اعتبرت أَسهم رأس المال الصغير والأَسهم اليابانية ميتة لا أمل يرتجى منها، لكنها أظهرت أداء عظيماً سنة 1999. ولا ينبغي أن تكون الأَسهم الأمريكية الممتازة المكون الرئيسي والوحيد لحافظة أوراقك المالية، فأنت بحاجة لإعادة التوازن السنوي لها كي تأخذ وضعاً صحيحاً. ومع أن أداى صناديق الإستثمار المشترك المركز على أسهم القيمة، مثلاً، كان سيئاً، إلاّ أنه يتوجب على المستثمرين الاستمرار في وضع ثقتهم بها. فأوانها سوف يأزف دوماً.

صناديق أَسهم الاستثمار المتنوع الأمريكية التي احتلت قمة اللائحة في الأداء خلال السنوات الخمس الماضية المنتهية في الربع الأول من سنة 2000، هي:

- Rydex Series Trust OTC Fund-Investor Class: صندوق نمو برأسمال كبير؛ الحد الأدنى: 25000 دولار؛ لا رسوم على البيع؛ (0888 ـ 820 ـ 800)؛ العائد السنوي: 57٪.

- RS Emerging Growth Fund: صندوق نمو برأسمال صغير؛ الحد الأَدنى: 5000 دولار؛ لا رسوم على البيع؛ (3863 ـ 766 ـ 800)؛ العائد السنوي: 52٪.

- Fremont U.S. Micro-Cap Fund: صندوق نمو برأسمال

صغير؛ الحد الأَدنى: 2000 دولار؛ لا رسوم على البيع؛ (4539 ـ 548 ـ 800)؛ العائد السنوي: 48٪.

- Fidelity New Millennium Fund: صندوق نمو برأسمال متوسط؛ رسوم «تحميل»: 3٪؛ (8888 ـ 544 ـ 800)؛ العائد السنوي: 47٪.
- IPS Millennium Fund: صندوق نمو كبير؛ الحد الأَدنى: 1000 دولار؛ لا رسوم على البيع؛ (9142 ـ 232 ـ 800)؛ العائد السنوي لخمس سنوات: 47٪.

ما ينبغي أن تشير إليه الإعلانات الدعائية الاستثمارية هو أن النتائج السابقة لا تضمن النتائج اللاحقة. لكن، وأنت تأخذ خياراتك الاستثمارية، حاول الاحتفاظ بنوع من الحس التاريخي، لأنه سيساعدك على معرفة الأرضية التي كنت تقف عليها قبل أن تنطلق قدماً إِلى الأمام. ومع حافظة مالية منتقاة بعناية، لربما يأتي يوم تجد فيه من يشعر بالغيرة من ثروتك!

# 18

# يمكن لحس البداهة السليم أن يسود

**«أفضل سياسة هي الأمانة ـ حين يدعمها المال».**

مع بحث المستثمرين المتواصل عن «القادم الجديد» التالي، يصبح من السهل عليهم إغفال الاستثمار القائم على الأمانة والبداهة السليمة والمنطق العقلاني، الذي لا يوجد فيه صيغ سرية أَو كرات بلورية سحرية تزعم التحديق إِلى المستقبل. لقد رمى العديد من المستثمرين الماضي بكل بساطة وراء ظهورهم، لكن في ذلك الكثير من التهور والطيش. فمن الممكن أن تتغيَّر الأزمنة، إِلاَّ أنها تبقى معتمدة على القواعد الأساسية الثابتة ذاتها. علاوة على ذلك، من المهم أن تحوي حافظتك المالية أَسهم بعض الشركات التي تعتمد معطياتها المالية وتقديراتها المستقبلية على الواقع الفعلي، بدلاً من الاستناد إِلى دعاية تروجها شركة ما أَو مكتب سمسرة معين، أَو إِلى تخمينات مجردة تحاول استشفاف المستقبل. إن الشركة التي ظلت

تعطي لسنوات عديدة نتائج جيدة موثوقة قد تكون هي التي يمكنك الاتكال عليها في أوضاع الانكماش المؤثرة على إصدارات الأَسهم الجديدة للشركات الرائجة.

لا بد أن نأخذ بعين الاعتبار معتقدات وآراء الخبراء الذين تمتلك فلسفاتهم القدرة على الاحتمال والصمود. ويبدو أنهم يجدون دائماً النقطة المضيئة حين يفشل الآخرون في اكتشافها. كتب مارك توين في «ويلسون الأَحمق»: «من السهل على المرء العثور على العيوب إذا كانت لديه مثل هذه النزعة. ويحكى أن رجلاً لم يستطع العثور على أي عيب آخر في الفحم الحجري، فاشتكى بأن فيه الكثير من مستحاثات ضفادع ما قبل التاريخ».

أما أشهر الخبراء الاستراتيجيين في السوق التقليدية فيصرُّون بعزم لا يلين على إبقاء فلسفاتهم بعيدة المدى، وهم حسب الترتيب الهجائي لأسمائهم (بالإنكليزية):

**جون س. بوغل:** من مؤيدي توظيف المال في صناديق الاستثمار المشترك المنخفضة التكلفة بوصفه رئيساً فاعلاً ونشيطاً لشركة «فانغارد جروب» (Vanguard Group) لصناديق الاستثمار المشترك. وهو يؤمن بأن على مستثمر هذه الأيام أن ينتقي نموذج توزيع أصل الشركة المالي ويتمسك به. ويؤكد أن توقيت شركة لا يمكن توقعه بنجاح، كما يوصي بحافظة مالية متنوعة باعتبارها الخيار الأكثر معقولية في الوضع العالمي المتقلب الذي يسم الألفية الجديدة. قم بانتقاء النسب المئوية لحافظتك المالية اعتماداً على

إطارك الزمني المحدد، وحجم الأصل المالي، والدخل الضروري، وشجاعتك الذاتية، ومن ثم تابع المسار حتى النهاية مهما صادفت من صعاب. وكجزء من حملته العنيفة التي خاضها طيلة حياته، يستحث بوغل المستثمر على اختيار الأَسهم المنخفضة في معدلات نفقاتها، ويطالب بأن يكون إجمالي الحركة في الحافظة المالية منخفضاً أيضاً، ويلح على الكفاية الضريبية (tax efficiency). فإن لم تكن بحاجة للمشورة، فلا تهدر مالك على شكل عمولات أَو رسوم على البيع للحصول عليها. استخدم بكل حرص الأداء السابق لصندوق الاستثمار من أجل قياس اتساقه وثباته وحجم المخاطرة فيه، لكن ليس إِلى حد التنبؤ بأدائه المستقبلي، حسبما ينصح بوغل.

**وارن بوفيت:** استطاعت شركة الإدارة المالية التي يملكها في أوماها باسم «بيركشاير هاثاوي إنكوربوريشن» (Berkshire Hathaway Inc.)، أن تعطي مع أَسهمها نتائج مشهودة على المدى البعيد. وهو يعتبر شراء سهم كشراء شركة تجارية برمتها تماماً. اشتهر بوفيت بتقاريره السنوية الصريحة التي تجدد حيوية الشركة، وباجتماعاته مع المساهمين، وهو يطمح إِلى المشاريع التجارية الواضحة والضرورية وغير المألوفة التي تملك احتمالات واعدة بعيدة المدى ومبشرة بالنجاح. كما يتوقع من الإدارات التي تسير أمور هذه الشركات أن تكون عقلانية وصريحة إِلى أبعد الحدود مع المساهمين، مثلما يفعل هو مع مساهميه. أما بؤرة اهتمامه فتتركز على العائد على حقوق المساهمين، حيث يبدي إعجاباً خاصاً بالشركات التي تمتلك أرباحاً

حدية مرتفعة، وأسعاراً مغرية لأَسهمها، وهو أمر نفتقده غالباً في معظم عمليات الاستثمار المغامرة في ميدان التكنولوجيا. ومع أن افتقاره إلى سندات وأَسهم التكنولوجيا كان له تكلفته في بعض فترات السوق، لكنه يؤكد على أن طريقته الثابتة ستكون على المدى الطويل جديرة بالثقة بحيث يمكن الاعتماد عليها أكثر من الاستثمار في الأَسهم العادية المغالية في أَسعارها.

**بيتر لينش**: المدير السابق الناجح لشركة «فيدلتي ماجلان» (Fidelity Magellan) الذي ترك منصبه سنة 1990م، ويعمل حالياً ناطقاً رسمياً على درجة كبيرة من الشهرة باسم شركة «فيدليتي إنفستمنت» (Fidelity Investments) . يستحث لينش المستثمر بشدة على شراء الأَسهم أكثر من السندات، ويؤكد أن أي هاوٍ (ذكراً كان أَم أنثى) يخصص جزءاً صغيراً من وقته لدراسة الشركات العاملة في أحد المجالات الصناعية، سوف يعرف قدراً من المعلومات تساعده على التفوق في الأداء على خمسة وتسعين بالمائة من مدراء صناديق الاستثمار المشترك. بالنسبة للأَسهم، يعتقد لينش أن على المستثمرين إبداء اهتمام خاص بأَسهم الشركات التي يعرفون ويحبون إنتاجها وخدماتها. وحين تختار واحداً من صناديق الاستثمار المشترك، تمسك بذلك المتميز بثبات واتساق أدائه، بدلاً من الاستثمار في واحد والانسحاب منه إلى آخر. حاول وقاية رهاناتك من الخسارة عبر تقسيم أموالك بين ثلاثة أَو أربعة أنواع مختلفة من الصناديق، مثل

صناديق أَسهم النمو، والقيمة، والنمو الناشىء، وارتفاع حجم رأس المال، وبالتالي لن تُترك في العراء حين يتدهور أداء أحدها.

مع «أبطال» الاستثمار الثلاثة هؤلاء، فإن ما تراه فالظاهر هو عين ما تحصل عليه فعلاً. وبغض النظر عن فلسفتك الإستثمارية، يمكنك التعلم منهم، وأنت تبني وتغذي الحافظة المالية الخاصة بك. الحكمة في التنويع والاختيار في الاستثمارات تمثل الخطوات المعتمدة على الحس البدهي السليم التي يمكن أن تدعم أمورك المالية. أما مارك توين فقد كتب في «تعقب خط الاستواء»: «الرخاء أفضل مدافع عن المبدأ».



لا تساوي شيئاً .

«بقساوة»

# 19

# احتفظ ببعض «فكة النقود» الاحتياطية ـ فقد تحتاجها

**«إنفاق المرء من رأسماله مثل تغذية كلب عبر إطعامه ذيله».**

الناس الذين يكسبون القدر الأعظم من المال، أَو يبدون وكأنهم يملكونه، ليسوا بالضرورة الذين يختتمون حياتهم أثرياء في نهاية المطاف. إن الاستمرار بالتمتع بالعيش الرغيد حتى نهاية حياتك برمتها هو الهدف الحقيقي، والتعامل بكفاءة وفاعلية مع استثماراتك، وحساباتك التقاعدية، ومعاشك التقاعدي على المدى الطويل، يشكِّل العلامة الفارقة الأشد تميزاً. فمن السهل أن تفقد الرؤية فيما يتعلَّق بالقِيَم بعيدة الأجل: في قصة مارك توين «الرجل الذي أفسد هادلبورغ»، احتال غريب في إحدى البلدات على سكانها المؤمنين بتفوقهم الأخلاقي من خلال خدعة جعل فيها كلاً منهم يحاول أن يصبح الفائز بمبلغ أربعين ألف دولار بالعملة الذهبية. وبعد أن مارس

هؤلاء المواطنون المتمسكون بأهداب الفضيلة الكذب وأساليب الغش والخداع للفوز بالغنيمة، تبين أن العملة الذهبية ليست سوى قطع من الرصاص المطلي بالذهب. ولم يجنوا شيئاً قابل ما بذلوه من جهد.

تأكد من أن مساعيك الدؤوبة ليست عبثية. في بعض المراحل المعينة عليك أن تقرِّر أفضل الطرق للتعامل مع التضخم بشكل ناجح، وكيف تسحب النقود من برامجك التقاعدية، ومتى تدفع ضريبة الدخل على الاستثمارات ذات الضريبة الآجلة. كل هذه ينبغي أن تكون قرارات مدروسة. رأس المال هو أصل مالي يستخدم لتوليد الدخل أَو القيام باستثمار طويل الأجل، تماماً مثل المال الذي تستخدمه لشراء الأَسهم أَو تدفعه كدفعة أولى من ثمن منزلك. إن امتلاك دخل جار مسألة لها معقوليتها التي تمتد لتشمل حياتك بأسرها، الأمر الذي يعني أن عليك صياغة خطة استثمارية ملائمة وجاهزة للحصول عليه. وينبغي على الأَسهم، أَو السندات، أَو استثمارات حساب الادخار أن تأخذ في اعتبارها الدخل والنمو بحيث تقدر على التعامل بنجاح مع التضخم وما يرجح أن يكون عمراً مديداً تستمتع به. ولكي يتجنَّب المستثمرون اضطرارهم لأن يأخذوا من «بيض العش»، عليهم إدخار نقود لحالات الطوارىء لواجهة أية مصاريف مفاجئة لم يتم التخطيط لها مثل شراء سيارة، أَو الانفاق على العلاج والدواء، أَو العطلات والرحلات. وحين يتقاعد الزوجان، فإن مصاريف المعيشة لا تختفي؛ السفر، التسوق، والتمتع بالأحفاد وإمتاعهم، يمكن أن تضيف كلها أعباء مالية أخرى. ومع

تقدمك في العمر، يرجح أن تزداد احتياجاتك الطبية، وقد تتطلَّب حالتك الصحية مساعدة طبية إضافية في المنزل. ولكي تكون مستعداً على أكمل وجه، يتوجب عليك خلال حياتك المهنية أن تتأكَّد من تغطية التأمين المستمرة، وأن تعيش ضمن حدود إمكانياتك، وأن تتجنَّب الديون كلما كان ذلك ممكناً، وأن تشارك في البرامج التقاعدية التي يكفلها المستخدمون مثل «خطط 401 ك» ((K) 401)، وحين تغير عملك، حوِّل أية إعانات تقاعدية مكتسبة إلى خطة تقاعدية فردية.

اعمل دائماً على بذل أقصى ما تستطيع من جهد لمعرفة كافة التفاصيل. ففي أحوال كثيرة لا يدرك العاملون الفوارق المميزة للبرنامج التقاعدي الذي يكفله رب العمل، ويمكن لنقص المعرفة هذا أن يؤثر على تخطيطهم للمستقبل. ضع في اعتبارك التعاريف التالية:

- **خطة الإعانة المحددة:** تضمن لك مبلغاً مالياً محدداً حين تتقاعد، والخطة تأخذ في الحسبان مرتبك الشهري، أَو مدة خدمتك، أَو كليهما.
- **خطة المساهمة المحددة:** تستوفي مبلغاً مالياً منك، أَو من مستخدمك، أَو منكما معاً. لكنها لا تضمن الحصول على مبلغ الإعانة التقاعدية.
- **خطة التقاعد ذات الربح المشترك:** تنشئها الشركة وترتبط غالباً بالأرباح، لكنها لا تقدم ضمانات بالدفع.

حين تتقاعد أَو تترك العمل في الشركة، ستستلم مستحقاتك

التقاعدية إما دفعة واحدة أَو على شكل رواتب منتظمة تستمر مدى الحياة. ولكي تتجنّب الغرامة البالغة 10٪ نتيجة أي تأثير في دفع الضرائب الآجلة المترتبة على المبلغ المالي التقاعدي، ينبغي عليك استثماره حتى تصل إِلى عمر التاسعة والخمسين وستة أشهر. وينصح معظم المستشارين بتأخير دفع الضرائب الآجلة المترتبة على المستحقات التقاعدية أطول فترة ممكنة. تذكر بأنه لا يمكنك الاعتماد على الراتب التقاعدي وإعانات الضمانات الاجتماعي فقط لتوفير ما تحتاجه بعد التقاعد.

قبل أن تتقاعد، حدِّد بدقة مبلغ دخلك التقاعدي، وقدِّر بالضبط تكاليف المعيشة التي ستواجهها. حاول حساب كم ستحتاج للاستمرار في الادخار خلال سنوات التقاعد، وجهِّز خطة ملائمة لتلبية هذه الحاجات والمتطلبات. ومع اقترابك من سن التقاعد، اطلب من الضمان الاجتماعي «كشف حساب يبيِّن ما تكسبه من مال وما تحصل عليه من إعانات مالية»، وجهِّز الوثائق المطلوبة لإجراء معاملة إعاناتك المالية التقاعدية قبل ثلاثة أشهر من وصولك إِلى سن التقاعد. احصل من قسم الموارد البشرية في شركتك على كشف يحدِّد بالضبط كم ستقبض من الإعانات والمبالغ المالية التقاعدية، وكيف ستقبضها، ومتى سيتم إرسال أول «شيك». لا تترك أي شيء للمصادفة. ولا «تأكل» من رأسمالك ما لا تستطيع تعويضه. وكما كان مارك توين سيوصيك: ابق على رأسمالك سالماً ولا تنقص منه.

# 20

# يمكن للفقاعة أن تنفجر إن لم تكن حريصاً

**«أعجب كم سيتطلب شراء فقاعة من الصابون، إن كانت الفقاعة الوحيدة في العالم».**

**«متشرد خارج الوطن»**

لكن ما قولك بفقاعة صابون يضحِّي المرء من أجلها بحياته؟ يتحدَّث كتاب مارك توين الثالث حول الرحلات «متشرد خارج الوطن» عن رحلة عبر ألمانيا وسويسرا شكل فيها اقتناص التحف الثمينة (التي يجمعها الهواة) معلماً بارزاً مهماً. وحتى في أيامنا هذه، ما زال المستثمر الأمريكي يغرم برومانسية التحف والمقتنيات، خصوصاً تلك الأشياء الاستثنائية «الفريدة من نوعها» التي تكتشف خلال رحلة في مكان قصي عن الوطن. أما حقيقة وجود تاريخ لها فهي إغراء ينضاف إلى إغراءاتها. حول هذا الموضوع، علَّق مارك توين هازلاً: «دعونا لا ندقِّق في الأمر قليلاً، فاقتناء كمية من الماس من الدرجة الثانية أفضل كثيراً من العودة بدونها».

تثير المقتنيات والتحف الثمينة الخيال وتدغدغه بأحلام الثراء، يشجع على ذلك بعض الأَسعار الهائلة التي تُدفع بالفعل ثمناً لها في المزادات، بغضِّ النظر عما إذا كانت لوحات رسمها كلود مونيه، أَو مجوهرات اقتنتها مارلين مونرو، أَو علب كرتونية أكل فيها أعضاء فريق «البيتلز» غداءهم، أَو بطاقات وقَّع عليها لاعب البايسبول بابي روث بالأحرف الأولى من اسمه. لكن كن واقعياً: إذ لا تملك التحف والمقتنيات تأثيراً إيجابياً مؤكداً على «دفتر شيكات» أي شخص إِلاَّ في حالات مختارة وضمن سياق تخطيط مدروس. ومعظم هذه التحف لا يرتفع سعرها، بل قد يتدهور فعلاً.

تعتبر الندرة والفرادة، والحالة، والنوعية من العوامل المهمة في تقييم أي تحفة يجمعها الهواة. لكن ينبغي أن تكون مادة تجد راغباً بشرائها يوماً من الأيام. فالذهب، والماس، والعملات النادرة، والأعمال الفنية، والأثريات، والمخطوطات الأصلية، والأدوات الرياضية، وتذكارات مغني الموسيقى الشعبية، تمر جميعاً عبر دورات وأوضاع واتجاهات محتومة لا يمكن تفسيرها تزداد شعبيتها خلالها ثم تتناقص. ومعظم هذه التحف والمقتنيات معدة خصيصاً كي يشتريها الناس ويحتفظوا بها، لذلك يتوجب عند تقييمها مع ارتفاع معدلات التضخم أن تؤخذ بعين الاعتبار العوامل التي يصعب التنبؤ بها، وهذه قد تشمل حتى الأحداث الاقتصادية العالمية، كالتضخم الجامح (runaway inflation) على سبيل المثال. وبسبب كل هذه المتغيرات

المحيطة بعملية جمع التحف، يصبح من المعقول تماماً شراء مادة تولع بها حقاً، وبالتالي، إذا ما استطعت تنمية نوع من الشغف بها، ستصبح دون شك هاوياً في وضع أفضل لجمع التحف يتمتع بالنَّفَس الطويل أيضاً. ولسوف تزداد مقدرة على الاتصال بمصادر المعلومات الصحيحة. وسيتناقص احتمال أن «يأخذك» مخادع أفَّاق على حين غرة. بل قد تتمكَّن من اكتشاف وعقد صفقات حقيقية. وإذا لم يعد ما اشتريته مسايراً للطراز السائد أَو الذوق الرائج، فلن تعتبره عبئاً مرهقاً يثقل كاهلك!

في جميع الحالات، ينبغي عليك إدراك واقع مسؤوليتك عن حماية وصيانة ما اشتريت، وأن تعي حقيقة أنه قد يكون من الصعب بيعه، إما بسبب عدم وجود راغب بشرائه أَو لأنك ارتبطت به إِلى درجة لا تطيق معها التفريط به. وإذا ما غدت مقتنياتك من الرسوم الكرتونية القديمة لـ «سوبرمان» مثلاً، أَو أصبحت إحدى الماسات البرَّاقة التي تملكها، شيئاً لا تقدر على فراقه، عندئذ لا تعود أي منها تمثِّل استثماراً. وقد يستمتع بها ورثتك من بعدك (وإن كان ذلك غير مؤكد) لكنها لن تدخل في جيبك فلساً واحداً طيلة حياتك!

ومع ذلك، إن كنت ما تزال تعتبر نفسك قادراً على عقد صفقات مربحة، وما تزال مولعاً بالإثارة المحيطة باقتناص التحف النادرة، إليك بعض المقترحات التي تساعدك على تسوق المقتنيات الثمينة بحكمة وتعقّل:

- اعمل على تنمية حس متميِّز بنفاذ النظر تجاه التحف والمقتنيات، إما من خلال زيارة المتحف أو مكاتب التجار، أَو بيوت المزادات. وبذلك تتمكَّن بسهولة من الحصول على المعلومات المجانية.

- حاول معرفة شيء عن سمعة التاجر الذي يبيع التحف. وإلى جانب التوصيات الشفاهية، فإن المعلومات المعتمدة من قِبَل المنظمات والمؤسسات المهنية المحترفة يمكن أن تمد لك يد المساعدة.

- يميل التجار إلى التعامل بالمفرق (بالقطعة)، في حين تتطلَّب المزادات المزيد من الجهد والعمل لكنها تتيح الفرصة لعقد أفضل الصفقات.

- لحماية استثمارك، اعمل على إعادة تقييمه مرة كل ثلاث سنوات بواسطة مؤسَّسة تخمين تتمتَّع بالمؤهلات المطلوبة تبعاً لمواصفات «خدمة الريع الداخلي» (Internal Revenue Service). أنت بحاجة لوضع سعر لما تقتنيه لأسباب تتعلَّق بالضرائب، بغضِّ النظر عما إذا كنت ستحتفظ به، أَو ستعرضه للبيع، أَو ستتبرع به لمؤسسة خيرية يوماً ما.

- اعمل على الحصول على عقد تأمين ملحق بعقد تأمين منزلك الذي تملكه أَو تستأجره.

- اسأل التاجر الذي يبيعك التحفة إن كان سيساعدك على بيعها في المستقبل.
- قم بشراء ما أنت قادر عليه. أما أن تغرق في الديون حتى أذنيك من أجل استثمار لا يمثّل نقداً سائلاً فيعتبر مجازفة لست مضطراً للقيام بها.



عصابة توم سوير من اللصوص.

«مغامرات هاكلبري فين»

# 21

# انتظر الفرصة الملائمة وراقب نمو استثماراتك

**«لا فائدة من التخلص من شيء ثمين تملكه لمجرد أن السوق لم تصبح مواتية بعد».**

**«أمريكي من كنيكتيكت في بلاط الملك آرثر»**

متى تكون السوق مواتية تماماً للاستثمار بنوع معين من الأَسهم؟ كلما أسرعت بالمساهمة في دورة حياة الشركة، كلما تعاظم ربحك في النهاية حين تصل إِلى مرحلة الاستحقاق. الأمر الذي يعني أن ثمة فرصاً متاحة للاستثمار في أَسهم الشركات الصغيرة، وشركات التكنولوجيا، والتكنولوجيا الحيوية، والاتصالات، طالما كنت على استعداد لمعاناة الآلام المتفاقمة المرتبطة بها.

أما بورصة «ناسداكِ» (Nasdak)، التي تقدِّم نفسها عبر أشكال متنوعة بوصفها سوق الأَسهم المؤكدة للمائة سنة القادمة، وبورصة ما يسمى بـ «الاقتصاد الجديد» أيضاً، فتفاخر بكونها تمثِّل أرضية أساسية

تنطلق منها في نهاية المطاف الأَسهم الرائدة في السوق. فهي البورصة التي تجسِّد خيار الشركات الجديدة التي تبدأ بطرح أَسهمها في السوق. ومع أن ذلك يعتبر فكرة محفزة منشطة، لكن فيها الكثير من المجازفة في بعض الأحيان لأن هذه الشركات لا تملك سجل أداء كافياً يساعد على التنبؤ بالسيناريوهات غير المتوقعة. فمثل تلك الشركات المعتمدة على الآمال العريضة بالمستقبل تعاني الأمرَّين أيضاً عند تدهور أَسعار السوقِ. ولا يختلف كل ذلك كثيراً عما كان يحدث في أيام مارك توين، حين بدت مجموعة من الاختراعات التكنولوجية الجديدة وكأنها بغير حدود، لكن الرهان المالي على تلك التي ستصادف النجاح منها ظل مسألة اعتباطية.

نقدِّم فيما يلي بعض المعطيات التي يتوجب عليك معرفتها عن بورصة «ناسداك» (Nasdaq) المحفوفة بالمخاطر (لفظة «ناسداك» تمثِّل الأحرف الإنكليزية الأولى لـ «نظام التسعير الآلي للاتحاد الوطني لتجار الأوراق المالية» (National Association of Securities Dealers Automated Quotation System):

- تعتبر بورصة «ناسداك» البورصة الأولى من نوعها التي تعتمد على التجارة الإلكترونية. ومنذ إنشائها سنة 1971م، لم تستخدم مكاناً تقليدياً للمبادلات التجارية، بل أفادت من وجود شبكة واسعة من المكاتب المنتشرة في طول البلاد وعرضها تسمح للمتعاملين بعقد صفقات تجارة الأَسهم.
- استطاعت بورصة «ناسداك» اكتساب شهرة واسعة بسرعة،

وظلَّت تمثِّل أسرع أَسواق البورصة نمواً في العالم، بل تفوقت في حجم تبادلاتها على بورصة نيويورك ذاتها.

- معظم الشركات المرتبطة ببورصة «ناسداك» والتي يبلغ عددها حوالي خمسة آلاف وخمسمائة شركة، تتصف بالحجم الصغير في معظم الأحوال. رغم أن بعضها قد تضخم وتنامى ليبلغ أحجاماً هائلة، مثل «سيسكو سيستمز» (Sisco Systems)، و«مايكروسوفت» (Microsoft)، و«إنتيل» (Intel)، و«أوراكل» (Oracle)، و«أبلايد ماتيريالز» (Applied Materials)، «وصن مايكروسوفت» (Sun Microsoft)، و«ديل كومبيوتر» (Del Computer، و«نوفيل» (Novell).
- في كثير من الحالات، يجري التنويه بمؤشر «ناسداك» المركب باعتباره مقياساً للاقتصاد الجديد، في حين يعتبر «معدل داو جونز الصناعي» (Dow Jones Industrial Average)، معياراً للاقتصاد القديم. لكن في ذلك نوعاً من المغالاة، لأن أَسهم كل حقبة اقتصادية جديدة ـ مثلما كان الحال مع أَسهم الهاتف ـ تذوب تدريجياً في الكل الأكبر حجماً.

وبشكل مبسط، لا يمثِّل هذا الحجم الصغير مزية بالضرورة إِذا لم يقدم أملاً واعداً بالمستقبل. فكثير من الشركات الصغيرة مجمدة وغير قادرة على الحراك. ومع هذا العدد الكبير من الشركات العاملة في ميدان التكنولوجيا، تضاعف صعوبة محاولة التمييز بينها باطراد. ويمكن لخبر صغّير يسيء لسمعة شركة واحدة أن يصيب المؤشر

برمته، بشكل يفتقد الإنصاف، بحالة من الاهتياج والذعر. والسبب يكمن في عدم تمتع كافة المستثمرين بالدراية الكافية التي تؤهلهم مباشرة لمعرفة كيف سيؤثر الخبر على كل شركة على حدة.

من الأهمية بمكان أيضاً معرفة مؤشرات الأسهم الرئيسة الأخرى، بحيث تتمكّن من عقد المقارنة بين أداء أسهمك مع غيرها ضمن نفس المجال، أو الاستثمار في صندوق استثمار مشترك مرتبط بمؤشر يلبي حاجاتك:

- يقوم مؤشر «داو جونز الصناعي» الذي أوجده تشارلز داو سنة 1896م، بمتابعة أداء ثلاثين من أضخم الشركات الأمريكية، بما فيها «جنرال إلكتريك» (General Electric)، و«جنرال موتورز» (General Motors). وتعتبر أسهم «جنرال إلكتريك» الوحيدة المتبقية من اللائحة الأصلية للمؤشر. في حين كانت أسهم «مايكروسوفت» و«إنتيل» من بين تلك التي جرت إضافتها مؤخراً لتمثل التغيرات الطارئة على الاقتصاد. وما زال السؤال المألوف «ما الذي يفعله داو؟» سؤالاً يومياً متكرراً، رغم أن شهرته قد تدهورت مقارنة بمؤشري «ناسداك» و«ستاندارد & بور 500» (Standard & Poor's 500). علاوة على ذلك، هنالك مؤشرات «داو» أخرى لبعض الصناعات المعينة، مثل المواصلات وإنتاج المواد الاستهلاكية الضرورية.

- يعتبر مؤشر «ستاندارد & بور 500» مقياساً أوسع للسوق يمثّل 500 شركة تتعامل أساسا في بورصة نيويورك. وقد تميّز أداؤه

بالتوهج الشديد في النصف الثاني من التسعينات. هناك مع المؤشر صناديق الاستثمار المشترك المرتبطة به والتي ضاعفت أرباح ممتلكاته بعائدات وفيرة. كما يوصي به العديد من الخبراء بوصفه طريقة «لا تحتاج للذكاء» للمتاجرة في السوق.

- أما مؤشر «ويلشر 5000» (Wilshire 5000) فهو أوسع مؤشرات السوق، حيث يضم أكثر من 6000 شركة أمريكية من البورصات الرئيسة. والمؤشر يتابع الاتجاهات الأوسع لسوق الأَسهم.
- مؤشر «راسل 2000» (Russel 2000) مكوَّن من ألفي شركة صغيرة يبلغ حجم أصولها في المتوسط حوالي 400 مليون دولار.
- مؤشر «مورغان ستانلي العمالي لرؤوس الأموال في أوروبا، وأستراليا، والشرق الأقصى» (Morgan Stanley Capital International Europe, Australia and Far East Index)، يتابع أداء الشركات الأجنبية المتمركزة في واحد وعشرين بلداً من بلدان العالم المتقدمة، بما فيها بريطانيا، واليابان، وألمانيا، وفرنسا، وسنغافورة. كما يوفِّر مراجعة مقارنة سريعة لمعرفة كيفية أداء الممتلكات المالية فيما وراء البحار.

تتوضع كافة الأَسهم ضمن هذه المؤشرات في مراحل متفاوتة من النمو. وعلى سبيل المثال، شملت أكبر الأَسهم المرسملة في بورصة نيويورك (NYSE) مؤخراً الأسماء المألوفة مثل «جنرال إلكتريك»، و«كوكا كولا» (Coca-cola)، و«إكسون» (Exxon)، و«ميرك» (Merck)،

و«فيليب موريس» (Philip Morris)، و«بروكتور & غامبل» (Proctor & Gamble)، و«أي بي إم» (IBM)، و«بريستول ـ مايرز سكويب» (Bristol-Myers Squibb)، و«بفيزر» (Pfizer)، و«جونسون & جونسون» (Johnson & Johnson). ويعتقد بعض الخبراء العارفين بأن الوقت قد فات هذه الشركات، في حين أن بعضهم الآخر مقتنع بأنَّها ستتألَّق مع انكماش مؤشر «ناسداك». إن تحديد الأسهم المواتية للشراء، جديدة كانت أم قديمة، يتطلَّب بعض الصبر لتجنّب الحركة بسرعة متهورة أو بطء يفوت الفرصة. اعمل على تفحص كل سهم على حدة في سياق الأنواع المتماثلة. وتبعاً لأحد تجار المرطبات المشهورين: «لا نبيع عصيراً قبل أوانه». ليت المستثمرين يمتلكون مثل هذا الصبر والثقة.

# 22

# العطاء القانوني قد يفيد أحياناً

**«نقص المال أصل كل الشرور».**

في حين لم يؤسس مارك توين عمارة عالمه على المال، إلاَّ أنه اعتبره بالفعل عاملاً مساعداً إلى حد بعيد على رغد العيش. في إحدى مراحل حياته، عاش في أوروبا عشر سنين ليقلِّص من نفقات معيشة أسرته. وكما قال المغني بيرل بيلي ذات مرّة: «كنت غنياً وكنت فقيراً، لكن الغنى أفضل من الفقر!». لقد حمل تقييم مارك توين الفلسفي لأهمية الثروة الكثير من أوجه الشبه الواضحة مع عالم اليوم، بالرغم من خضوع الأشكال الفعلية للمال لتغير مهم خلال حياته. إذ أصدرت حكومة الولايات المتحدة نقودها الورقية الأولى سنة 1862م، حيث دعيت بـ «ذات الظهر الأخضر» لأن حبرها الأخضر اللون جعلها متميزة عن شهادات الذهب. أما أول قطعة نقود معدنية سكَّتها الولايات المتحدة وتحمل صورة رئيس لها فكانت «بنس» أبراهام لينكولن سنة 1909م، وهي قطعة نقدية لا يكلِّف الكثير من الناس

أنفسهم اليوم عناء التقاطها إذا ما وجدوها بالصدفة على الرصيف.

ما زالت عملتنا مستمرة في الخضوع للتغيير في عصرنا الحالي:

- في سنة 1969م، توقف إصدار الأَوراق النقدية من الفئات التي تزيد على المائة دولار، نتيجة قلة الطلب عليها. وبذلك جرى استبعاد الأَوراق النقدية التي تحمل صور كل من ماكينلي، وكليفلاند، وماديسون، وتشيس، وويلسون.
- لم تحظ قطعة سوزان ب. أنتوني النقدية من فئة الدولار الواحد بأية شعبية على الإطلاق، مثلما كان حال ورقة توماس جيفرسون النقدية من فئة الدولارين.
- في سنة 1996م، بدأت عملية كبرى تستهدف إعادة تصميم أَوراق النقد الأمريكي لعرقلة محاولات تزويرها، استهلت أولاً مع الأَوراق النقدية من فئة المائة دولار، ومن ثم مع الفئات التالية. وما زالت الصور الكبيرة التي تحتل طرف أَوراق النقد تبدو أمراً غريباً وشاذاً بالنسبة للعديد من الناس.

ولأن الدولار يظل عملة مهمة، لذلك ينبغي على المستثمرين مراقبة السياسة النقدية بدقة. فالنظام الاحتياطي الفيدرالي ما زال متمسكاً برؤيته النقدية الواضحة المعالم، تماماً مثل البنك المركزي الأمريكي الذي يتولَّى مهمة الإشراف على السياسات النقدية للولايات المتحدة. أما دوره فيتمثَّل في الحفاظ على سعر الدولار والإبقاء على الاقتصاد الأمريكي سليماً معافى. وعلى سبيل المثال، تقوم «لجنة

السوق المفتوح الفيدرالية» باتخاذ القرارات المتعلقة بمعدلات الفائدة قصيرة الأجل، التي تحظى بتأثير هائل على أنماط الإنفاق والاستدانة للأمريكيين. كما يعمل كل مسؤول حكومي في أغلب الأحوال على اتباع ملاحظات رئيس اللجنة بدقة تامة، لأن الخطوات التي تتخذها يمكن أن تمارس تأثيراً دراماتيكياً على كلفة شراء منزل مثلاً، أَو استخدام بطاقات الائتمان، أَو تمويل شراء سيارة. علاوة على ذلك، فإن رفع معدلات الفائدة يجعل استثمارات المعدل الثابت، مثل السندات، أكثر جاذبية للمستثمرين، ويدفع بهم في أحوال كثيرة إِلى التخلص من أَسهمهم. يمكن لكلمة واحدة من رئيس اللجنة الفيدرالية أن تحدث اضطراباً كبيراً في أسواق الأَسهم المالية. كل ذلك يؤكد الحقيقة البسيطة التي تشير إِلى أن «الدولار يتوقف عند باب اللجنة الفيدرالية».

مهما تنوعت الأشكال المادية التي يتخذها المال، فقد أصبحت ملاحقته تمثِّل أكثر أنواع التسلية فاعلية وحيوية على المستوى القومي في أمريكا. هنالك عدد لا يحصى من السبل المتاحة لتعلم كيفية جمع المزيد من المال أَو تنمية ما يملكه المرء منه، بدءاً بصحيفة الـ «وول ستريت» (Wall Street Jouranl)، مروراً بقناة الإرسال التلفزيونية المالية «سي. ان. بي. سي» (CNBC) والرسائل الإخبارية الاستثمارية، وانتهاء بالمواقع المالية على شبكة الإنترنت. في القرن الحادي والعشرين، حيث تتضاعف تكاليف المعيشة عموماً ومصاريف الأسرة على وجه الخصوص، يصبح نقص المال شراً

مستطيراً ينبغي اجتنابه. كما أن عدم فهم آلية عمل وتشغيل النقود قد يكون خطيئة عظمى بسبب التأثير السلبي الذي يمارسه عليك وعلى أسرتك. لقد سافر مارك توين كثيراً وعاش حياة مرفهة؛ والمال وحده الذي مكّنه من ذلك.

# 23

# استخدم التكنولوجيا المتقدمة كأداة ووسيلة

**«كانت الآلات البدائية مليئة بالعيوب ـ آلات شيطانية لعينة. وكان لها من المثالب مثل ما للآلات الحديثة من فضائل».**

**«حول استخدام آلة كاتبة بدائية الصنع»**

في تاريخها المبكر، كانت الآلة الكاتبة في الواقع اختراعاً مثبطاً لهمّة مستخدميه، مثلما هي شبكة الإنترنت اليوم. فالإحباط يشكّل في كثير من الأحوال نتاجاً جانبياً محايثاً للتقدم، حتى بالنسبة لمبتكر ومفكر تقدمي من طراز مارك توين. تزودك الإنترنت بقدر عظيم من المعلومات بوصفك مستثمراً حاذقاً وذكياً ـ طالما كنت تتحلّى بالصبر وتتعلّم كيف تمحص في تلك الوفرة الغامرة من المعلومات. أما إذا لم تبدأ الاشتغال على بحثك بأسلوب منظم نوعاً ما، فلسوف ترى «المواد» المتعلقة بالاستثمارات تتطاير في كل اتجاه فوق رأسك، ولن تطلعك على أية معلومات مفيدة. ينبغي عليك أن تأخذ باعتبارك دوماً

من أين ترد المعلومات، وأن تحدِّد مصداقية المصدر. وحين تبرع في كل ذلك، يصبح في متناول أناملك معطيات ومشورات كانت تمثِّل حلماً صعب المنال بالنسبة للمستثمرين قبل جيل واحد فقط من الآن، ولا يستطيع الحصول عليها سوى صفوة مختارة من المستثمرين المحترفين.

لسوف تجد في مواقع الاستثمار على الإنترنت بعض الأسماء والوجوه المألوفة التي يزودك أصحابها بمقاربة مؤسسة على حس البداهة السليم لفرز وتصنيف ممتلكاتك المالية. وعلى سبيل المثال، يقدم موقع «The Motley Fool» (www.fool.com) مشورة الأخوين دافيد وتوم غاردنر المعروف عنهما ولعهما بالمزاح، وذلك بنفس الطريقة الغريبة التي يعرضها في الكتب، والأعمدة الصحفية، والتقارير الاستثمارية التي يبثها عبر الأثير. كان مارك توين بالطبع سيقدر طبيعة هذه المواقع التي لا تحمل أي شبه بمكاتب السمسرة. وفي ذات الوقت، يقدِّم موقع «Intuit» المهيمن منذ فترة طويلة على مبيعات برامج الحاسوب الضريبية من خلال منتجه المعروف باسم «Quicken»، نظاماً مرتباً من المعلومات المالية الشخصية والضريبية على عنوانه على الإنترنت (www.quicken.com)، حيث يجتذب العملاء الذين استخدموا منتجاته سابقاً خلال الموسم الضريبي. نحن نعلم بالطبع أن مارك توين قد فعل كل شيء يمكن أن يبطئ من وتيرة زيادة الضرائب على الفرد. هل تتابع أداء صناديق الاستثمار المشترك التي تتعامل معها من خلال مختلف المنشورات والبرامج الكومبيوترية

التي تصدرها «مورنينغ ستار لصناديق الاستثمار المشترك» (Morningstar Mutual Funds)؟ على موقع (www.morningstar.com)، ستجد أعمدة ومعلومات مقارنة حديثة حول الأَسهم والمعاشات التقاعدية إضافة إِلى صناديق الاستثمار.

تضم المواقع المالية على الشبكة الإلكترونية (Web Sites) تلك التي تعتبر امتداداً للمنشورات والشبكات التلفزيونية ومنتجات البرامج الكومبيوترية الموجودة فعلاً؛ وتلك التي تقدم فلسفة استثمارية محددة؛ أَو توفر بالأساس معطيات مالية ومعلومات تتابع الموضوع. لسوف تجد أن هذه المواقع المالية على الشبكة ترتبط ببعضها بعضاً بشكل لا يصدق، فهي تحمل أخباراً وصوراً من الخدمات الأخرى على الشبكة إضافة إِلى تلك الخاصة بها. كما يفرض العديد منها رسوماً على تقارير المحللين أَو سواها من الجوانب التي تعتبرها من ضمن الخدمة الاستثنائية المغرية للعملاء.

نعرض فيما يلي أفضل الطرق المناسبة لاختيار الموقع الملائم من بين مواقع الاستثمار المحتشدة على الإنترنت:

- تتبع كل موقع يثير اهتمامك لمدة أسبوع كامل لترى ما إذا كنت ستحصل على المعلومات الكاملة التي تحتاجها لاتخاذ قراراتك. وتيقن من أن المعلومات التي تحصل عليها من كتاب الأعمدة أَو الصور والمقومات الأخرى مفيدة بشكل خاص أَو هي بغرض التسلية، وما إذا كنت راغباً في الاستمرار بمتابعها.

- هل الروابط الموصلة إلى المعلومات الإضافية على الموقع مفيدة أم قديمة عفا عليها الزمن؟ قد تبدو الصفحة الأم (home page) للموقع على الشبكة قابلة للمقارنة مع المواقع المنافسة، لكن المعلومات الداعمة التي يقدمها تظل ضئيلة ومشتتة. تابع أداء سهم معين، أَو صندوق للاستثمار المشترك، أَو عنواناً استثمارياً من خلال الموقع لمعرفة كيفية تغطيته.
- تفحص المعالم والصِور التي يتفرَّد الموقع بعرضها. فقد تشمل مثلاً أرشيفاً من المقالات السابقة المأخوذة من الدورية المالية المفضلة لديك، أَو تقديرات ممتازة تقوم بها بنفسك لتحديد كيفية تأثير الضرائب على نتائجك الاستثمارية الشخصية.
- إذا كنت تسعى للحصول على معلومات يومية متعلِّقة بأَسعار الأَسهم مثلاً، أَو تحتاج للوصول إلى مواقع المبادلات التجارية، حاول البحث عن الموقع الذي يتيح لك ذلك بسهولة ويسر وبشكل يمكن فهمه. إذ أن بعضاً من هذه المعلومات التي تلقيتها سابقاً من سمسارك التقليدي أَو من وسيطك «الإلكتروني» على الشبكة، قد يجعل المعلومات التي يوفرها الموقع الإلكتروني غير ضرورية.

من بين المواقع على الشبكة الإلكترونية المرتبطة بالمنشورات والقنوات التلفزيونية والبرامج الكومبيوترية التي تحظى بالشعبية:

CBS Marketwatch (www.cbs.marketwatch.com);

CNBC (www.cnbs.com);

CNNFn (www.cnnfn.com);
Wall Street Journal (www.interactive.wsj.com);
Microsoft Investor (www.moneycentral.msn.com);
Money Magazine (www.money.com);
Worth Magazine (www.worth.com);
Kiplinger's Magazine (www.kiplinger.com);

هنالك أيضاً العديد من المواقع المرتبطة بالشخصيات والعروض التخصصية، مثل:

موقع «The Street.com» (www.thestreet.com); المشهور بسبب وجود خبير الأسهم المعروف جيمس كريمر؛

وكذلك موقع «Brill's Mutal Funds Interactive» (www.brill.com); الذي يعتمد على السمعة الجيدة لخبيرة صناديق الأسهم مارلا بريل.

أما بالنسبة للمستثمرين الساعين للحصول على مساعدات ومعلومات متطورة في مجال التبادلات التجارية، فهناك:

(www.thomsoninvest.net); «Thomson Investors Network»
(www.dbc.com); «DBS Online»
(www.zdii.com); «ZD Interactive Investor»
(www.briefing.com); «Briefing.com»
(www.moneynet.com); «Reuters MoneyNet.com»

كل هذه مواقع تمثّل مجرد قمة جبل الجليد، فهناك غيرها الكثير الكثير من المواقع التي تسعى لتلبية الحاجات والمتطلبات الأكثر تخصصاً، بغضّ النظر عما إذا كنت تبحث عن برامج (401 ك

(401k))، أَو عن التحف والمقتنيات الثمينة. إن الطريقة الوحيدة لمعرفة ما إذا كان الموقع مفيداً لك أم لا، هي امتحان وتجريب كفاءته عدة مرات. وإذا لم يقدِّم لك ما يرضيك انتقل إِلى موقع آخر، مثلما انتقل مارك توين إِلى آلة كاتبة أفضل أداء.

# 24

# المال يبدل الحال

**«احصل على المال ولسوف يتفق كل الناس على مناداتك بالسيد النبيل».**

حظي مارك توين بالاحترام في حياته وبعد مماته، ونال أكثر من نصيبه من الإكبار والإجلال. ومع ذلك فقد استخدم طيلة حياته سخرية تمحو الذات ليقي نفسه مغبة الانجراف وراء كل مظاهر الحفاوة والتكريم والتشريف تلك. كتب مرة في رسالة يعلن بها قبوله درجة الشرف التكريمية التي منحتها له جامعة ييل: «إن منحي درجة الماجستير في الفنون من قبل كليتكم الموقرة يعتبر حدثاً أكبر حجماً مني، وتشريفاً يرضيني كأنما أستحقه تماماً». وبصورة مشابهة، أغرم بثقب «بالون» الأنا المتضخم في قطاع الأعمال التجارية، رغم إعجابه الشديد بالعديد من مظاهر التقدم التي شهدها العالم الصناعي الحديث. وآمن بأن الشخص حين يغتني ينال قدراً عظيماً من الاحترام والإعجاب من قِبل المجتمع لا يحلم به الفقير الذي يمتلك نفس الشخصية والطباع.

في أيامنا هذه، يحمل عدد كبير من مباني الجامعات وأجنحة المستشفيات أسماء الأثرياء، وهو أمر يقابل بالإعجاب والتقدير لأنه يتعلّق في نهاية المطاف بما تحقّق في سبيل خير وصالح الإِنسانية. ومع ذلك، فإن أشخاصاً مشهورين، مثل مايكل ميلكن وإيفان بويسكي، قد نالوا أيضاً حظهم من التكريم بسبب مساهماتهم السخية في تمويل الجامعات ومساعدة أعمال الخير المتنوعة وذلك قبل إدانتهم بجرم احتكار السوق غير القانوني. فالمال قادر على وضع غلالة تغشي العين العيّابة.

كتب مارك توين في «وصية بثلاثين ألف دولار»: «الثراء الفاحش بالنسبة لشخص لم يعتد عليه كاللعنة المهلكة؛ تلتهم لحم وعظم تعاليمه الأخلاقية». اليوم، يبذل مجتمعنا قصارى جهده محاولاً العثور على الجوانب المضيئة التي تستحق الإعجاب في أولئك الذين اغتنوا. فمن قد يعتبر لولا ماله غبياً متبلداً يصبح شخصية آسرة ساحرة لأن العمل الشاق وطبيعة الحدس السليم لديه تمكنا من تحقيق النجاح. الأمر ذاته يمكن أن ينطبق على الشبان من منتجي برامج الكومبيوتر وأصحاب شركات الإنترنت الذين رَكَموا ثروات خرافية ولمّا يبلغوا الثلاثين من العمر؛ وكبار المدراء التنفيذيين الذين ارتقوا أعلى المناصب شركاتهم؛ والمتاجرين الدهاة الذين قنصوا ثروات طائلة من السوق؛ وممثلي الأفلام الطامحين الذين أثروا من الشاشة الفضية. بفضل المال شرعت لهم الأبواب على مصاريعها للدخول

إلى أرقى النوادي، وأفضل المطاعم، إضافة إلى الحفلات المختارة، وجمعيات النخبة من المشهورين.

قال مارك توين مرة لمراسل إحدى الصحف: «لكي تنجح في العمل التجاري تجنَّب النموذج الذي أمثِّله». لكنه كان المبتكر الناجح الذي امتلك براءة اختراع «سجل لصق القصاصات ذاتياً»، وهو عبارة عن سجل وضعت على صفحاته خطوط عريضة من الصمغ اللاصق يمكن للمستخدم أن يرطبه بالماء ليصبح جاهزاً للاستعمال، وكان متوفراً في ثلاثين حجماً وطرازاً مختلفين. تجاوز ما كسبه من مال من وراء هذا الاختراع مكاسبه من كتبه خلال السنة التي عرضه فيها. لكن لسوء الحظ، خسر أكثر من نصف مليون دولار في اختراعات أخرى استثمر فيها أمواله عبر السنين، مثل منضِّد الحروف الميكانيكي، ولعبة على لوحة شديدة التعقيد بحيث لم يستطع أن يلعبها أحد سواه، ووصل به الأمر حتى إلى ابتكار ملحق غذائي. أما مفكرته الشخصية فتغتص بالعديد من الأفكار التقدمية السابقة على عصرها، مثل «الميكروفيلم»، وآلة شبيهة بالتلفزيون استخدمت «صوراً تنقل بواسطة الضوء». أما روايته «ويلسون الأحمق» فقد شملت استخدام بصمة الأصابع كمكوِّن رئيسي في نسج حبكتها الروائية ووصل أحداث القصة بعضها ببعض، رغم أن العملية لم تكن مستخدمة في الحياة الواقعية بعد.

تورط مارك توين في المغامرات التجارية، مثل دار النشر التي أسَّسها، هو الذي أدخل أحواله المالية في دورات متعاقبة من الصعود

والهبوط. ففي الحقبة التي سبقت عصر الكتب المروجة للاعتماد على الذات في الاستثمار، والتي تقدم لقارئها بعض الخطوات السهلة التي يمكن أن يتبعها ليصبح مليونيراً، استطاع مارك توين على الدوام لمّ شتات شؤونه المالية والنهوض من جديد، حتى وإن تطلب الأمر الانتقال إلى أوروبا. لقد كرَّس جهده للعمل ثم تقدم للدخول في المغامرة التالية. توفي مارك توين وهو ثري، وبالاقتران مع التخطيط المالي المدروس بعناية، مثلت كتاباته ومحاضراته قمة إنجازاته، وهذا ما جعله يرفل في النعيم.

# 25

# المجازفة في النهار تعني العذاب في الليل

**«هناك فترتان في حياة المرء لا ينبغي عليه المضاربة في الأَسهم خلالهما: حين يملك الإمكانية للقيام بها، وحين يفقدها».**

**«تعقب خط الاستواء»**

لكل حقبة زمنية «جانبها الجامح الخطر» الذي يواجه الناس. في فترة شباب مارك توين تجسَّد ذلك الجانب في التنقيب عن المعادن الثمينة في الغرب «الضاري» الأمريكي. فقد قام بمغامرته التجارية الأولى في أراضي ولاية نيفادا حيث عيّن شقيقه أوريون كليمنس سكرتيراً فيها. أتى مارك توين إلى نيفادا على عربة يجرها حصان ليصبح سكرتيراً غير رسمي لأخيه السكرتير. كانت مغامرته الأولى عبارة عن غزوة فاشلة شنَّها على صناعة الأخشاب، حين أشعل النار دون قصد في الغابة الصغيرة التي اشترى حق استثمارها، فاحترقت كلها واستحالت رماداً.

بعد ذلك قامت «شركة كليمنس للتنقيب عن الذهب والفضة» الجديدة الغضة العود التي كان يملكها، بشراء حقوق تنقيب تحمل أسماء شهيرة، مثل سام باتش لود، وهوراشيو لود، و«الماغنا كارتاليدج». حفر المنقبون الأرض ليل نهار بالمعاول والمجارف بحثاً عن الثروة التي لن تظهر أبداً مع شديد الأسف. وعلاوة على العمل المضني الذي يقصم الظهر، كان ثمة حقائق حياتية صارخة لا تقبل الإنكار في هذا الشكل الفريد من المضاربة: فتقرير محلِّل المعادن عن قطعة الأرض التي يجري التنقيب فيها يعتمد عادة على أغنى جزء من خامة المعدن النفيس، ولا يعتبر نموذجاً يمثِّل كافة الأجزاء. ولذلك كانت حتى الأراضي الواعدة بالثراء تثبت عموماً أنها غير ذات قيمة على الإطلاق.

في أيامنا هذه، يطارد الأشخاص المتهورون أرباح تجارة الأَسهم مطاردة عنيفة، وهؤلاء يعرفون باسم «تجار النهار»، وحرفتهم متخمة بالجموح والضراوة إِلى أبعد الحدود. «تجار النهار» بالتعريف هم أولئك الذين يفتحون ويغلقون مواقعهم في نفس النهار، حيث يقفزون بسرعة إِلى الواجهة حين يشعرون بأن اليوم مقبل على فعالية تجارية نشطة. أما المعدل الوسطي للمدة التي يشغل فيها «تاجر النهار» موقعاً على الشبكة الإلكترونية فلا تتجاوز سبع دقائق، يتعامل خلالها بحوالي سبعمائة سهم. الإثارة هي الخبر السار في هذه التجارة؛ أما الخبر السيىء فهو النتيجة. وحسب تقديرات الخبراء المنظمين فإن نسبة الذين يحقِّقون أَرباحاً مالية فعلية من بين «تجار النهار» لا تتجاوز

10٪. في حين يحتفظ «اتحاد المتعاملين بالتجارة الإلكترونية»، وهو مجموعة تجارية صناعية، بتقديرات أكثر تفاؤلاً حيث يؤكد أن ثلث «تجار النهار» يحقِّقون أَرباحاً، والثلث الآخر لا يكسب ولا يخسر، بينما يصاب الثلث المتبقي بالخسارة. لا تشمل الفعالية التجارية بنشاطها الجميع: إذ يحتكر 3٪ منهم فقط نسبة 60٪ من حجم التعامل الكلي، في حين يمثِّل هؤلاء كمجموعة نسبة تزيد على 25٪ من حجم التعامل في بورصة «ناسداك» للأَوراق المالية في الوقت الحاضر. يزعم «تجار النهار» أنهم يزيدون من كفاءة السوق، في حين يؤكد المنتقدون أنهم يجعلونها أكثر خطورة وتقلباً. وعلى عكس المتاجرين من خلال معظم سماسرة التجارة الإلكترونية، أي عبر النظام الذي يتم فيه إرسال الطلب التجاري إِلى تاجر الجملة الذي يقوم بتلبيته، يتعامل «تجار النهار» المحترفون بحساباتهم الخاصة. الأمر الذي يجعل بالإِمكان الاستفادة من الأدوات والوسائل الكومبيوترية المعقدة التي تشمل الوصول المباشر إِلى شبكات الكومبيوتر الخاصة Private electronic computerized networks.

تحاول إحدى استراتيجيات «التجارة النهارية» الشراء عند العرض (السعر الذي يكون المشتري المتوقع على استعداد لدفعه ثمناً للسهم) والبيع الفوري عند الطلب (أدنى سعر مقبول لبائع متوقع لنفس السند/ السهم المالي)، باستخدام القدرة على تنفيذ العمليات التجارية التي تتم في خلال أجزاء من الثانية للحصول على ربح فوري. أما الاستراتيجيات الأخرى فتسعى للاستفادة من الأَسهم الخطرة، وذلك

بشرائها في لحظة هبوط سعرها ثم بيعها بعد دقائق حين يعاود الارتفاع. يقبل بعض «تجار النهار» بالمجازفة الخطرة وهم يعملون من داخل بيوتهم، في حين يتألف بعضهم الآخر من المحترفين الذين عملوا سابقاً في الـ «الوول ستريت» ولديهم موارد مالية غير محدودة، أما البقية فهي مكونة من أشباه المحترفين العاملين في مكاتب «التجارة النهارية». يقوم المتعاملون بتفحص التقارير الإخبارية، والمعلومات المهمَّة، والتحليلات التقنية، والرسائل الاستثمارية، والأحاديث التي تدور في الغرف، والمعطيات التجارية المتعلقة ببورصة «ناسداك» من أجل التخطيط لتحركاتهم. أما العاملان الرئيسيان وراء نجاح «التجارة النهارية» فيتمثَّلان في وجود نظام جيد داعم لاتخاذ القرار بحيث يعلمك متى تشتري وتبيع، إضافة إلى السيطرة الجيدة على الآلية التقنية المستخدمة في تنفيذ التبادلات التجارية. إن كنت لا تعتبر «التجارة النهارية» «سبيلاً إلى العمل في مهنة» فتجاهلها تماماً. إذ أن التجارة المتكررة مرتفعة التكاليف حتى بمعدلات التجارة الإلكترونية، ومن الصعب التحرك بسرعة المتبادلين المحترفين الحقيقيين، وعليك تغطية خسائرك دوماً، وقد تتعرَّض لضربة شديدة بسبب الأعطال التي تصيب جهاز الكومبيوتر.

ينبغي على أولئك الذين يعقدون أقل من خمس صفقات تجارية في اليوم أن يتمسَّكوا بالإنترنت بدلاً من العمل عبر شركة «تجارة نهارية». وعلى سبيل المثال، فإن على الشخص الذي يبدأ بمبلغ مائة ألف دولار أن يكون مستعداً لتحمُّل خسارة تتراوح بين ثلاثين وأربعين ألفاً كجزء من انعطافة التعلم في الأشهر السنة الأولى. تعتبر «التجارة

النهارية» مناسبة تماماً لشخص يمر بمرحلة «انتقالية» بين وظيفتين، أَو لديه الوقت الكافي لممارستها في المنزل، لكنها لا توائم من يعتزم التخلي عن وظيفة ثابتة لكي يبدأ بها. أما الطريقة المثلى فهي «التدرب» على التجارة في البداية دون ممارستها فعلاً. ومن ثم البدء بالأَسهم الأقل خطراً والأرخص سعراً لاختبار النظريات التجارية بأقل قدر ممكن من المجازفة، إضافة إِلى السيطرة على الخسائر. في كثير من الأحوال لا يعلم «تجار النهار» المبتدئون شيئاً عن المجازفات والصعوبات، ولا يفهمون غالباً أن عليهم أن يكونوا مقاولين مستقلين يفتقدون وسائل الحماية النموذجية التي يملكها المستثمرون العاديون. إن «التجارة النهارية» هي الفرصة الحديثة لترمي خَوْفَكَ في مهب الريح. فإن كنت تظن أنها سانحة لك، فتمسك بها بكل ما أوتيت من قوة.



**ذكريات المؤلف.**

الراوي يؤلف «متشرد خارج الوطن»

# 26

# يجب أن تعطي مسؤول الضرائب حقه

**«ما هو الفرق المُميّز بين محنِّط الحيوانات وجابي الضرائب؟ الجواب: محنط الحيوانات لا يسلخ سوى الجلد فقط».**

ما زال الموت والضريبة يمثّلان قَدَراً محتوماً لا يمكن تجنبه في أيامنا هذه مثلما كان في عصر مارك توين. فخلال حياته أصبحت ضريبة الدخل على وجه الخصوص موضوعاً سجالياً ساخناً، حيث فرضت حكومة الولايات المتحدة أول ضرائب الدخل لتمويل الحرب الأهلية، لكنها ألغيت رسمياً سنة 1872م. ثم صدر قانون يفرض ضريبة دخل تبلغ 2٪ على المدخول الفردي الذي يتجاوز 4000 دولار، إلاَّ أن المحكمة الأمريكية العليا رفضته بوصفه مخالفاً للدستور. (أين مثل هؤلاء القضاة المنصفون الآن حيث نحس بأمسّ الحاجة إليهم؟). بعد ذلك قدِّم اقتراح بإجراء تعديل دستوري يسمح بفرض ضريبة دخل فردية سنة 1909م؛ وأصبح قانوناً ساري المفعول سنة 1913م. ومنذ ذلك التاريخ ابتدأت جباية ضرائب الدخل. وفي

## يجب أن تعطي مسؤول الضرائب حقه

حين يوجد اليوم عدد كبير من الضرائب بأشكال وأنواع مختلفة بالغة التعقيد، لكن هناك أيضاً العديد من المساعدين المختصين بالأمور الضريبية على استعداد لتقديم يد العون لمن يحتاجها.

وبعد أن أصبحت التكنولوجيا نصيراً معيناً لدفع الضرائب، فإن أيام حفظ السجلات الضريبية بالطريقة التقليدية قد غدت معدودة. أما مفتاح النجاح في التعامل مع الضرائب فهو تنظيم أمورك المالية وعدم الاعتماد كثيراً على الذاكرة. فمع توفر برامج الكومبيوتر الضريبية، والمعلومات المتاحة على الشبكات الإلكترونية، وإمكانية حفظ وإرسال الوثائق والكشوفات والملفات إلكترونياً، يمكنك الآن الإفادة من جميع الكفاءات التقنية الجديدة. ادخل مصروفاتك ونفقاتك في أحد برامج الحاسب المتخصصة لتجعل معلوماتك أكثر دقة بحيث تشكِّل أساساً يمكن الاعتماد عليه والوثوق به. أرسل ما بحوزتك من وصول استلام أنَّى وجدتها، واستخدم التكنولوجيا المتقدمة على وجه الخصوص لإرسال الوثائق في وقت مبكر إذا كنت تستحق مبالغ مرتجعة يتوجب أن تعاد إليك. إن إرسال الوثائق والملفات الضريبية في وقت مبكر عن طريق الشبكة الإلكترونية يقلِّص من احتمالات الخطأ، ويضمن استلام مصلحة «خدمة الريع الداخلي» (IRS) لكشف عائداتك المالية، ويسهل حصولك على أموالك المرتجعة في أسرع وقت. إذا حصلت على مبلغ مالي كبير مرتجع من آخر ضريبة دفعتها، ينبغي عليك على الأرجح تعديل الضريبة المحتسبة على راتبك في العمل. فبرغم كل شيء، لمَ تقدم قرضاً مجانياً لـ «العم

سام»؟! وفيما يتعلّق بالدخل، فإن جداول ضريبة الدخل ليست كافية إلاّ إذا كان لديك عدد كبير من المبالغ المقتطعة المفندة. إذ يملي عليك الزواج، أو شراء منزل جديد، أو ولادة طفل جديد مثلاً تعبئة وإرسال استمارة «W4».

اتخذ قراراتك المتعلقة بالضرائب بعد دراسة متأنية لتحديد عدد الإعفاءات الضريبية التي ستطالب بها. إذا كنت تشتغل في الأعمال الحرّة، حدّد حجم مبلغ الدفعات ربع السنوية المقدّرة في وقت مبكر من كل سنة. واحتفظ بسجل يبيّن دخلك بالتفصيل لتتأكّد من أنك تسير وفقاً للبرنامج المقرر خلال السنة بأكملها.

نعرض فيما يلي بعض الخطوات الضرورية لترتيب وموازنة فاتورتك الضريبية:

- ساهم بالحد الأقصى في حسابات البرامج المفيدة، مثل الخطط التقاعدية «401 (K)» التي تضعها الشركة. أما إذا لم تكن تسهم بالحد الأقصى، فإن بعض الشركات تسمح لك باستدراك المساهمة الأخيرة بالنسبة للسنة الحالية.

- ينبغي على الأفراد العاملين في المهن الحرة تهيئة برنامج «كيوغ» (Keogh) الخاص بهم بحلول الحادي والثلاثين من ديسمبر من كل سنة، على الرغم من أن بإمكانهم المساهمة حتى الموعد النهائي لدفع ما عليهم من ضرائب. قم بالاختيار بين الاشتراك في حساب تقاعدي فردي تقليدي، حيث يوجب عليك دفع

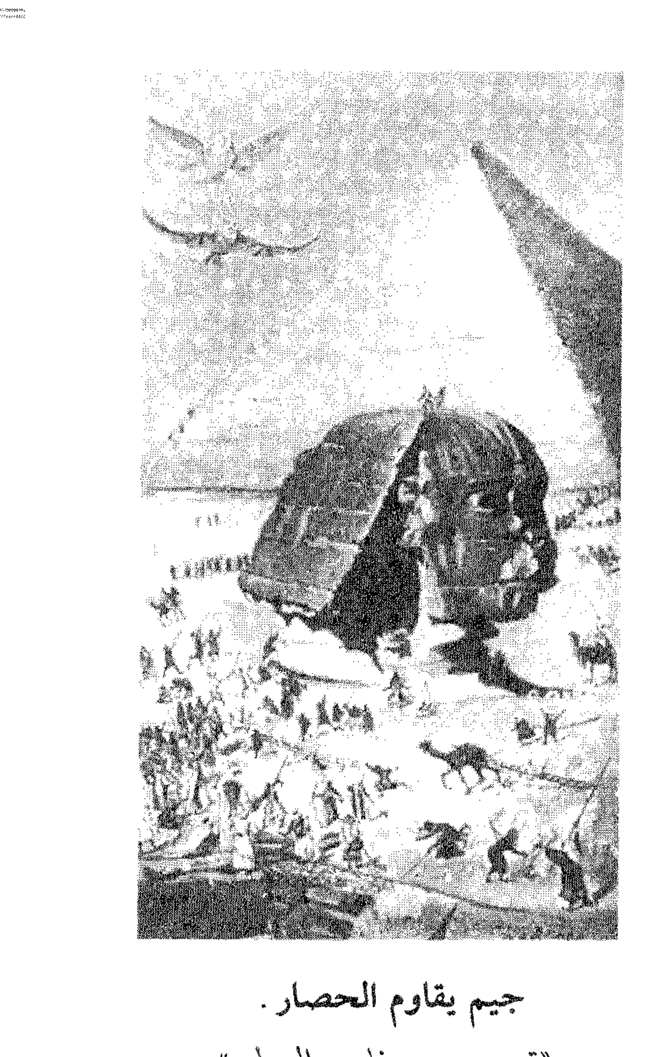
ضريبة عند الانسحاب منه لدى وصولك إِلى سن التقاعد، أَو المشاركة في برنامج «روث» لحساب التقاعد الفردي الذي يتيح لك فرصة عدم دفع الضريبة النهائية عند الانسحاب. (تذكر أن سقف الدخل بالنسبة لبرنامج «روث» لحساب التقاعد الفردي (IRA) هو 150000 دولار بالنسبة للمتزوجين، و95000 دولار بالنسبة للعازبين).

- ساهم دوماً بحسابك التقاعدي الفردي (IRA) في وقت مبكر من السنة الضريبية بحيث توظف مالك في أسرع وقت ممكن، إذ أن بضعة أشهر كل سنة يمكن أن تؤثّر تأثيراً دراماتيكياً على مستحقاتك المالية في نهاية المطاف.

في الميادين الأخرى، احتفظ بسجل يبيِّن بكل دقة الفترات المناسبة للعمل التجاري واحمله معك في كل مكان. أما إذا كنت تفكر بمساهمة مالية في الأعمال الخيرية يمكن اقتطاع قيمتها من الضريبة، فتبرع بأَسهم أَو ممتلكات مرتفعة السعر، وتجنّب دفع مرابح رأس المال. قد يستغرق تحويل الأَسهم أَو الممتلكات بعض الوقت. لكن تذكّر دوماً أن تحصل على وصل رسمي أَو إقرار مكتوب باستلام أي صنف من الهبات التي تتبرّع بها. وإذا ما ادعيت بأن قيمة مساهمتك تقل عن خمسمائة دولار، فليس هناك من معاملات وإجراءات إضافية يتوجب عليك القيام بها. أما إذا كانت القيمة تعادل أَو تجاوز الخمسمائة دولار فعليك تعبئة القسم «أ» من «الاستمارة 8283» (Form 8283)، والتأكد من مصادقة مصلحة «خدمة الريع

الداخلي» (IRS) على الجهة المتلقية للتبرعات بوصفها مؤسسة خيرية مؤهلة.

تشمل الخطوات الإضافية التي توفِّر عليك دفع المزيد من الضرائب، الهدايا المعفاة منها التي تقدَّم إلى الأبناء والأحفاد، والاستثمار في سندات البلدية المعفاة من الضريبة أيضاً. ورغم حاجتك لاستشارة خبير متخصص لمساعدتك في اتخاذ القرارات الرئيسية المتصلة بالضرائب المترتبة عليك، فإن القواعد المؤسسة لتنظيم أمورك الضريبية تظل معتمدة عليك شخصياً. يمكن للتخطيط الدقيق أن يتركك في حالة أكثر سعادة عند مقدم شهر أبريل/نيسان من كل عام، ويقلِّص من احتمالات قيام مصلحة «خدمة الريع الداخلي» (IRS) «بسلخ جلدك»!!



**جيم يقاوم الحصار .**

«توم سوير خارج الوطن»

# 27

# لا يمكن للمال أن يشتري لك الحب

**«إلى الكومودور فاندربيلت:**
**كم يتعاطف قلبي معك! كم أشفق عليك! فمعظم الناس لديهم على الأقل حفنة من الأصدقاء، يقدمون لهم بوفائهم العزاء والسلوان، لكنك تبدو مثلاً أعلى لحشد من الأرواح الزاحفة الوضيعة المولعة بتدبيج الكتابات التي تمجد تفاهاتك الفاضحة؛ أو تغدق المديح عليك وعلى ممتلكاتك الهائلة إلى حد العبادة؛ أو تتغنّى بطباعك وأقوالك وأفعالك التافهة، كأنما ملايينك تسبغ عليها العزة والشرف والكرامة؛ أنت تفتقر إلى أصدقاء يفضحون بخلك اللاإنساني بنفس الحماس الذي يطرون فيها أعظم ما تستعرضه من شجاعة وعبقرية تجارية، وفوق ذلك انتهاكاتك اللاقانونية لشرف المهمة في التجارة - إذ يبدو واضحاً أن هؤلاء المولهين بحب الدولارات التي لا يملكونها لا يميزون الفرق الفاصل بين مالهم ومالك، بل يرفعون قبعاتهم احتراماً ويهلّلون إعجاباً في كل مرة تفعل فيها أي شيء مهما كان».**
**«رسالة مفتوحة إلى الكومودور فاندربيلت»**

بالرغم مما كان يتمتع به كورنيليوس فاندربيلت، ملك السكك

الحديدية والسفن البخارية، من فطنة وحنكة تجارية، فقد كان بالنسبة لمارك توين مجرد تاجر جشع يفتقد إلى الضمير كلياً. بدأ فاندربيلت نشاطه التجاري في سن المراهقة بـ «عبّارة» تنقل الركاب والبضائع من وإلى جزيرة ستاتن، لكنه بما يتمتع به من طموح استطاع توسيع أعماله التجارية لتشمل خطوط السفن البخارية خلال فترة «حمى البحث عن الذهب» في كاليفورنيا، ليصبح بعدئذ رئيساً لسكة حديد نيويورك المركزية. كان فاندربيلت واحداً من أغنى أغنياء أمريكا، وورّث هذه السمة المميزة لابنه وحفيده من بعده. ظهرت تعليقات مارك توين على الكومودور في مقالة نشرتها مجلة «باكارد» «packard» الشهرية. فقد أزعجته حقيقة أن سبب المديح الذي انهال على الرجل هو ثروته الهائلة حصراً. واعتقد أن قسوته وبخله يجعلان منه شخصاً لا يستحق الاحترام.

هذا الثراء ذاته يقابل اليوم بنفس الحماس الذي يختلط فيه الاحترام والتعنيف في آن معاً:

- هنالك عدة مواقع على الإنترنت مخصصة كلياً لتعقب الثروة الشخصية لرئيس «مايكروسوفت» بيل غيتس التي تتجاوز مائة مليار دولار حسب بعض التقديرات. وباستطاعة أغنى رجل في أمريكا، تبعاً لتقديرات أخرى، توزيع مبلغ 275 دولاراً على كل أمريكي في الولايات المتحدة (وهي مبادرة من غير المرجح حدوثها).
- في مجال الصناعة الترفيهية، كسب جورج لوكاس، مخرج

سلسلة أفلام «حرب النجوم» «Star Wars»، مبلغ 400 مليون دولار في سنة 1999م، وهو مبلغ يزيد بنسبة أكثرمن خمسين بالمائة على دخل الكوميدي التلفزيوني جيري ساينفيلد في السنة السابقة. في كثير من الأحوال يعاد تقديم هذه الأرقام مراراً وتكراراً ضمن سياق من البغض والحسد في نفس الوقت، لأن الطبيعة المفتوحة لملكية الأَسهم والنتائج التي يعلنها شباك التذاكر في صالات الترفيه السينمائية، تجعل من الأسهل تقدير حجم الثروات الشخصية مقارنة بما كان عليه الحال أيام مارك توين.

- بدلاً من تجاهل القضايا الواقعية الإيجابية، يتبرع نجوم عالم المال والأعمال بمبالغ كبيرة للمؤسَّسات الخيرية باعتبار ذلك أمراً طبيعياً ومنطقياً، في حين تضاعف القوانين الضريبية من إغراءات القيام بهذه المساهمات.
- بالرغم من انتقاد بعض الناس لقوة وبراعة وسطوة قادة عالم التكنولوجيا المتقدمة، إلاَّ أن هدف الكثير من الشبان الأمريكيين الذين ينضمون إلى شركات التجارة الإلكترونية يتمثَّل في الحصول على حق شراء وبيع الأسهم في شركاتهم، والتمتع بحق الاكتتاب على إصدارات الأَسهم الأولية العمومية، والأمل بتحقيق حلمهم بالثراء.

لم يعمد مارك توين بالتأكيد إلى تبجيل وتمجيد فاندربيلت وممتلكاته الهائلة، ولم يعبر عن افتتانه بعاداته وطباعه الشخصية، التي

شعر بأن معظم الأمريكيين يقدرونها فيه. فصحيح أن الذكاء والعمل الجدي المضني يمثّلان غالباً عاملين رئيسيين في الحصول على الثروة، لكن عاملاً آخر، هو الحظ، يلعب في كثير من الأحوال دوراً أكبر وأكثر أهمية. إن التمتع بثروة طائلة لا يمنحك بالضرورة شخصية ساحرة آسرة، أَو يخولك الحق بأن تحول تاريخك إِلى قصة نجاح تروى، لكنه يضمن لك بالتأكيد أن يملأ الفضول بعض الناس لمعرفة كم تملك وكيف تختلف حياتك عن حياتهم نتيجة كل هذه الدولارات التي تكتنزها. على أية حال، لا تتوقع أن يقابلك الكل بالتهليل والتصفيق، فقد ولّت هذه الأيام إِلى غير رجعة منذ زمن بعيد.

رسالة مارك توين إِلى أندرو كارينجي، إضافة إِلى رد الصناعي/ المحب لعمل الخير، يمثّلان، تبادلاً لآراء أكثر تفاؤلاً:

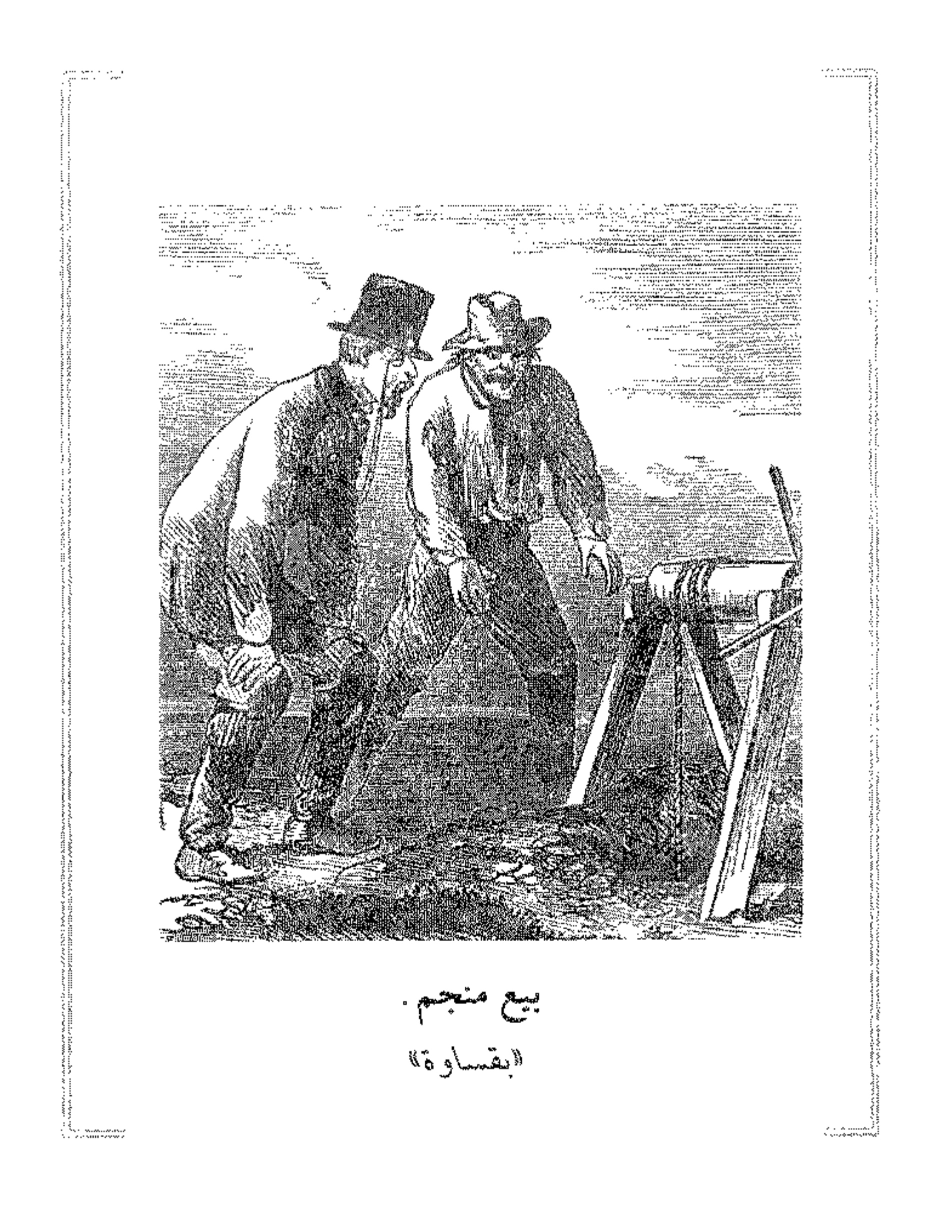
**«عزيزي وصديقي،**

**يبدو أنك تنعم بالرخاء. هل تسمح بإقراض أحد معجبيك مبلغ دولار ونصف الدولار لشراء كتاب للأذكار؟ لسوف أمنحك دعائي. وسيسبغ الله نعمته عليك ــ أحس بذلك؛ بل أعرفه ــ وسيكون عملاً فيه الكثير من الخير.**

**المخلص**
**مارك توين**

**ملاحظة: لا ترسل كتاباً للأذكار؛ أرسل النقود. أريد أن أختار الكتاب بنفسي».**

كتب كارنيجي بوده المعهود رداً على الرسالة قائلاً: «**لا شيء يليق بمقامك أقل من كتاب أذكار مُذهَّب بدولارين ونصف الدولار. مكانك بين الكورس (العلوي) يتطلب ذلك ولسوف تناله**».



بيع منجم.

«بقساوة»

# 28

# اتركْ هامشاً للخطأ

«في أحد الأيام، في الستينات، حين كنت أقيم في سان فرانسيسكو، حصلت على معلومات سرية من السيد كامب، وهو رجل شجاع جريء يكسب ثروات طائلة دوماً في مضاربات بارعة ثم يخسرها في مضاربة بارعة أخرى في غضون ستة أشهر. طلب مني كامب أن أشتري بعض الأسَهم في (شركة تعدين) هيل ونوركروس. اشتريت خمسين سهماً بسعر ثلاثمائة دولار للسهم الواحد. اشتريت الكمية من خلال حساب حدي بمقدار عشرين بالمائة. لكنها استنفذت أموالي. كتبت إلى أوريون (شقيق مارك توين الأكبر) وعرضت عليه شراء نصف الكمية وطلبت منه إرسال حصته من النقود. انتظرت وانتظرت دون جدوى. كتب إلي قائلاً بأنّه سوف يفكر بالأمر ويرسل المال. انتعش سعر الأسَهم بسرعة. ثم ارتفع أكثر وأكثر. وصل السعر إلى ألف دولار للسهم، ثم ألفين، فثلاثة آلاف؛ ثم وصل إلى ضعفي ذلك الرقم. لم تأت النقود لكني لم أقلق. وشيئاً فشيئاً شهد سعر الأسَهم تحولاً حاداً وأخذ يتدهور بسرعة. بعدئذ كتبت رسالة عاجلة

**إلى أوريون. رَدَّ عليَّ بالقول بأنَّه قد بعث بالنقود منذ مدة طويلة ـ مؤكداً بأنَّه أرسلها إلى فندق أوكسيدنتال. استعلمت في الفندق عن المبلغ، فاخبروني بانه لم يصلهم. ولاختصار القصة، هبط سعر الأَسهم إلى ما دون القيمة الأصلية التي دفعتها. ثم بدأ يقضم الحساب الحدي، وفي النهاية أصبت بضربة شديدة شلَّت قدرتي بعد أن توقفت عن المضاربة.**

**بعد فوات الأوان، اكتشفت ما حل بنقود أوريون. إن أي إنسان على ظهر الأرض كان سيرسل شيكاً، لكنه أرسل ذهباً. فما كان من موظف الفندق إلاَّ أن وضع الذهب في الخزنة ولم يفكر بالأمر مرة أخرى مطلقاً، وبقي الذهب نائماً هناك كل هذه المدة، مستمتعاً بفعلته المشؤومة دون ريب. أي رجل آخر كان سيفكر بإخباري أن النقود لم ترسل في رسالة بل في طرد على القطار، لكن لم يخطر على بال أوريون أن يفعل ذلك».**

**«السيرة الذاتية لمارك توين»**

يعتبر «الحساب الحدي» (margin account) ابتداعاً مخادعاً يعرِّض صاحبه للخطر هذه الأيام، مثلما استنفذ الحسابَ المصرفي لمارك توين الشاب بعد أن فشل في الحصول على المال من شقيقه الأكبر في الوقت المناسب لتلبية «طلب التغطية» (margin call). وبصورة مشابهة، فإن المستثمرين المحدثين الذين راهنوا بشدَّة على أَسهم شركات التكنولوجيا بأموال مقترضة قد دفعوا الثمن خلال

الهبوط المفاجىء الذي أصاب بورصة «ناسداك» في بداية القرن الجديد. أما الجانب الإيجابي من الحساب الحدي فهو قدرته على تمكينك من زيادة حجم العائد المحتمل لاستثمارك في الأسهم من خلال السماح لك باقتراض المال من شركة السمسرة التي تعامل معها للقيام بعملية شراء أولية للأسهم والسندات المالية. في الأساس، يطلب سمسار البورصة أسهماً أو سندات أو نقداً سائلاً كضمان إضافي، ويمكنك في العادة اقتراض ما قيمته 50٪ من قيمة أسهمك العادية، وأسهم صناديق الاستثمار المشترك، وسندات الشركات. يمكنك الاقتراض أيضاً حتى نسبة تصل إلى 90٪ من قيمة أذونات الخزانة التي بحوزتك. وإذا كان باستطاعتك بيع الأسهم بسعر أعلى من السعر الذي دفعته لشرائها، يمكنك عندئذ تسديد ما اقترضته، إضافة إلى الفائدة والعمولة، ومن ثم التمتع بما تبقى لديك من ربح.

كل ذلك يبدو رائعاً. لكن ثمة سبب مهم جعل الشراء من الحساب الحدي (margin buying) عاملاً على درجة كبيرة من الخطورة بحيث أسهم بشكل مؤثر في الانهيار الذي شهدته أسعار البورصة سنة 1929م. إذا تدهورت قيمة الأسهم، كما حصل في حالة مارك توين، وكما حدث للعديد من المستثمرين في سنتي 1929 و1987م، وفي حالات الهبوط المفاجىء الذي شهدته الأسواق مؤخراً، فإنّه ما يزال يتوجب عليك تسديد ما اقترضته. وإذا توجب عليك بيع الأسهم بسعر أقل من ثمن الشراء، فإن خسائرك قد تتضاعف مقارنة بالوضع الذي تكون فيه مالكاً للأسهم بصورة كاملة. وفي حالة هبوط أسعار

السوق بشكل حاد، يمكن للذعر المترتب على الخسائر أن يستمر ويتفاقم بالنسبة للمستثمرين الذين وظّفوا أموالاً كبيرة من حسابهم الحدي.

في ضوء الأخطار الناتجة عن الانهيارات الكبرى التي تصيب أَسعار الأَسهم، فإن القواعد النظامية تتطلّب قيامك بالحفاظ على رصيد حدي من النقد السائل أَو الأَسهم والسندات المالية يعادل نسبة 25٪ على الأقل من القيمة السوقية للأَسهم والسندات في حسابك في كل الأوقات. لكن معظم الشركات تطلب ضماناً يتجاوز هذا الرقم من حجم الرصيد الحدي ليصل إِلى نسبة تراوح في الحالة النموذجية بين 30 ـ 40٪ من القيمة السوقية.

كن على علم مسبق بالعملية الإجرائية المتبعة عادة لدى قيامك بالشراء من الحساب الحدي:

- لفتح حساب حدي، ينبغي عليك إيداع مبلغ 2000 دولار كحد أدنى من النقد السائل أَو السندات والأَسهم المرغوبة المؤهلة. كما يتوجب إجراء كافة التبادلات التجارية الحدية بواسطة ذلك الحساب.
- إذا هبطت القيمة السوقية لاستثمارك إِلى ما دون الحد المطلوب، يقوم مكتب السمسرة بإصدار طلب تغطية لإيداع مبلغ إضافي من المال.
- يجب عليك تلبية الطلب بإضافة مبلغ من المال إِلى حسابك

ليصل إلى الحد الأدنى المطلوب، أَو بيع أَسهمك. سدِّد ما عليك إلى السمسار وتحمّل الخسارة.

- لنفترض جدلاً أن كمية من الأَسهم بقيمة 16000 دولار قد تم شراؤها باقتراض مبلغ 8000 دولار. وانخفضت القيمة السوقية للأَوراق المالية فيما بعد إلى 12000 دولار، ونتيجة لذلك انخفضت حصة الأَسهم الموجودة في حسابك إلى 4000 دولار. إذا كانت شركتك تطلب الاحتفاظ بضمان يعادل 40٪، يتوجب عليك عندئذ إضافة مبلغ 800 دولار ليبلغ حسابك الحدي 4800 دولار.

يتوجب على المستثمر العادي عدم توظيف أموال كبيرة عن طريق الحساب الحدي، بسبب احتمال تدهور الأَسعار. إلاَّ أنه من الأفضل لك إلى حد بعيد شراء جزء من استثمارك بواسطة الحساب الحدي، طالما كنت تدرك أن أَرباحك المحتملة تحمل في طياتها مجازفة خطرة. أما إن كنت من طبيعة مغامرة وعلى استعداد للمخاطرة بجزء من مالك فيمكن أن تنمي بالنتيجة حافظتك المالية. لكن كما يبدو واضحاً فأنت لا تريد أن تصاب «بضربة شديدة تشلّ قدرتك» مثلما حدث لمارك توين.

# 29

# لا تقيد استثمارك بحدود

**«لن يعلم القارىء الرقيق أبداً مدى حمقه لو بقي في وطنه حتى يتركه ويسافر».**

**«أبرياء على سفر»**

زار مارك توين معظم أصقاع العالم، وألَّف كتباً عن الرحلات وكتب مقالات عنها، بل وصل به الأمر إِلى حد الإقامة مع أسرته في أوروبا. في روايتيه «الأمير والفقير» و«أمريكي من كنيكتيكت في بلاط الملك آرثر» تحدَّى النظام الاجتماعي الأوروبي بكل ظلمه ونفاقه، تماماً مثلما انتقد بشدة النظام الاجتماعي في أمريكا. لكن كتاباته اشتهرت في إنكلترا، حيث منح درجة الشرف من جامعة أوكسفورد. كان مفكراً تقدمياً عالمي النزعة، يؤيد تقليص عدد الحواجز الفاصلة بين الأمم. اشتكى مرة بالقول: «لا أعرف منتجاً أجنبياً واحداً يدخل هذه البلاد بدون ضريبة سوى الاستجابة للصلاة».

في القرن الحادي والعشرين تداعى العديد من الحواجز الفاصلة بين الأمم. لكن الاستثمارات هي الميدان الذي شهد إزالة واحدة من

آخر العقبات المعيقة لعولمة الاقتصاد. صحيح أن الولايات المتحدة ما زالت تقبض على نصف حجم رسملة السوق العالمية تقريباً، إلاَّ أن هذه النسبة تعرَّضت للتآكل في العقدين الأخيرين. إذ تملك بريطانيا حوالي 10٪ من حجم رسملة السوق، تتبعها اليابان مباشرة بنسبة 9,5٪. أما ألمانيا، وفرنسا، وسويسرا، فتملك كل منها 4٪، في حين تملك هولندا حوالي 3٪. لكن أفضل أداء للنشاط الاقتصادي خلال السنوات الأخيرةِ سجَّلته دولة فنلندا الصغيرة (التي تفاخر بشركتها الكبرى المصنعة للهواتف الخليوية «نوكيا» (Nokia))، تليها إسبانيا، وبلجكا. ثم تأتي الولايات المتحدة، واليونان، وهولندا، وأيرلندا، والسويد، وسويسرا، وإيطاليا. لقد اجتاحت أوروبا نفس الموجة من عمليات الاندماج بين الشركات، وإصدارات الأَسهم العمومية الأولية (IPOs) التي أدَّت إِلى التحول الذي أصاب السوق الأمريكية.

سعى المستثمرون الأمريكيون بصورة مطردة إِلى إضافة الأَسهم الأجنبية إِلى حافظاتهم المالية الشخصية، وذلك عبر صناديق الاستثمار المشترك غالباً، أَو الشركات المدرجة في «وصولات الإيداع الأمريكية» (American Depositary Receipts)، التي تمثِّل الأَسهم الأجنبية التي يتم تبادلها في البورصات الأمريكية. ومع تزايد الاهتمام بالاستثمار في أَسهم الشركات العالمية، سارعت شركات السمسرة الأمريكية إِلى توسيع مساحة تواجدها في الميدان لتلبية الطلب المتزايد. أما الحجة المقدمة فهي أن ذلك يمثل خطوة تنويعية

لها معقوليتها. لكن يبدو أن الأحداث الاقتصادية اليومية تؤثِّر على كافة الأَسواق العالمية إلى حد ما، ولذلك فإن العديد من المستثمرين يتساءلون عن حقيقة كون الاستثمار في أَسهم الشركات الدولية يمثِّل تحركاً فعلياً نحو تنويع المشاريع الاستثمارية كما كان الحال في الماضي. الجواب يتمثَّل في عدم وجود الكثير من العلاقات الوطيدة المتبادلة بين أَسواق العالم كما قد يظن للوهلة الأولى. صحيح أن أي يوم يشهد هبوطاً في أَسعار أَسواق الولايات المتحدة لا بد أن يحدث أثراً على أَسواق آسيا وأوروبا في أغلب الأحوال، لكن دراسة متأنية لأي فترة مرّت خلال الأربعين سنة الماضية سوف لن تظهر سوى ارتباط واه بينها. وعلى سبيل المثال، تمتعت السوق الأمريكية على الدوام بانتعاش تزامن مع انكماش في بورصة طوكيو. كما تؤكد نتائج البورصات العالمية أن لكل سوق على حدة مسلكاً وطبيعة ومزاجية خاصة به.

هنالك العديد من الأَسهم الأجنبية ذات النوعية الجيدة يمكنك الاختيار من بينها. وبغض النظر عن الأسماء الشهيرة بالنسبة للمستهلك، مثل «هوندا موتور كومباني» (Honda Motor Company) (الرمز الإلكتروني: HMC)، باعتبارها مدرجة في «وصولات الإيداع الأمريكية» (ADR)، أَو «سوني كوربوريشن» Sony (SNE)) (Corporation، فإن الكثير من الشركات الأجنبية تقدِّم منتجات وخدمات مألوفة لديك حتى وإن كنت لا تعرف الشركة الأم. فعلى سبيل المثال، تملك الشركة البريطانية «دياجيو» (Diageo Plc. (DEO))

مطاعم «بيرغر كينغ» ومشروب «غينيس»؛ وتصنع الشركة السويسرية «نوفارتيس إيه. جي» (NVTSY) Novartis A. G.)) العقار المضاد للحموضة المعروف باسم «مالوكس»، ومعالج أقدام الرياضيين «ديسينيكس»؛ أما الشركة اليابانية «إيتو ـ يوكادو» - IYCOY) I to)) Yokado)، فهي التي تملك وتدير آلاف متاجر «سفن ـ إلفن» - 7) Eleven) في الولايات المتحدة؛ بينما تملك الشركة الفرنسية «أكسا اس. إيه» (AXA S.A.) 60٪ من أسهم «أكسا فاينانسيال» AXA) Fnancial) (التي كانت تدعى سابقاً «إيكويتابل كومباني» Equitable) Company) و73٪ من أسهم بنك الإستثمار «دونالدسون ولوفكين وجيزيت» (Donaldson, Lufkin & Jenrette)؛ وتملك شركة «فوجيتسو ليميتد» (Fujitsu Limited (FJTSY)) مزود الخدمة الشاملة الياباني على الشبكة الإلكترونية؛ في حين تعتبر شركة «كويلميس اندراستريال أس. إيه» (Quilmes Industrial S. A) من لوكسمبورغ رائدة في أسواق لبيرة في أمريكا اللاتينية؛ وتعد شركة «هاتشيسون وامبوا ليميتد» (Hutchison Whampoa Limite (HUWHY)) التي تتخذ من هونغ كونغ مقراً لها، تكتلاً ضخماً يعتبر أكبر المساهمين فيه من أغنى أغنياء العالم.

نقدم فيما يلي بعض النقاط المهمة التي يجب عليك تذكرها عند الاستثمار في أسهم الشركات العالمية:

- ينبغي على خطوتك الأولى أن تكون متمثّلة على الأرجح في انتقاء صندوق الاستثمار المشترك المتنوع، أي ذاك الذي يستثمر

في أَسهم العديد من الشركات التابعة لدول مختلفة، وينقل أصوله المالية تبعاً للتغيرات الطارئة على الأوضاع العالمية. لا تقم باختيار منطقة معينة أَو بلد محدد لتوظيف كافة استثماراتك، لأن ذلك يفاقم من خطر تذبذب الأَسعار.

- ينبغي عليك أن تدرك أن الشركات المتعاملة في بورصات الولايات المتحدة والمدرجة في «وصولات الإيداع الأمريكية» (ADR) قد وافقت على الالتزام بمعايير الحسابات الأمريكية ومقاييس تلك البورصات. ولذلك فإن المعلومات التي تقدمها تظل أكثر شمولاً من تلك الواردة في ما يسمى بـ «الصفحات الوردية» «لوصولات الإيداع» التي لا تتقيد بهذه المتطلبات الصارمة. وبالتالي يمكنك مقارنة الشركات الأولى بالشركات الأمريكية لأنها تتبع نفس المعايير والمواصفات.

- كلما استثمرت في أَسهم شركات بلد أجنبي، فإن أَسهمك تخضع للتغيرات الطارئة على الأوضاع السياسية وتذبذب أَسعار العملة فيه، إضافة إلى الغموض والشك المحيطين بالعملية الاستثمارية. هذه المكونات الإضافية تتطلب منك رصد ومتابعة ممتلكاتك المالية بقدر أكبر من الدقة والعناية.

- تملك الشركات المشهورة في العادة مواقع خاصة بها على الشبكة الإلكترونية وباللغة الإنكليزية، الأمر الذي يتيح لك الفرصة لمعرفة المزيد من المعلومات عنها.

لا ترهق نفسك بهموم العالم حين توسع آفاقك الاستثمارية. وكما علّق مارك توين في مقابلة أجرتها معه إحدى صحف نيويورك:

**«لم أجد المرح والمتعة في إنكلترا. فهي بلاد رزينة وقورة جداً. ووقارها يتسرَّب إلى مسام الغريب ويجعله جدياً مثل أهلها. وحين كنت هناك لم يبد عليَّ أني أفكر بأي شيء سوى مشاكل الحكومة، والضرائب، والتجارة الحرة، وشؤون المال ـ لم أصل في كل ليلة إلى السرير إلاّ وأنا مثقل بالإحصائيات».**

أما صناديق الاستثمار المشترك العالمية التي تنوع في استثماراتها، وتحتل قائمة لائحة الأداء في العائد السنوي خلال السنوات الخمس الماضية المنتهية في الربع الأول من سنة 2000م، وذلك تبعاً لـ «لمقياس مورنينغ ستار لصناديق الإستثمار المشترك» (Morningstar Mutual Funds)، فهي:

- (Pilgrim International Small Cap Growth Portfolio- Class A): الحد الأدنى للاستثمار الأولي: 2000 دولار؛ رسوم «التحميل»: 5,75٪؛ (800-334-3444)؛ العائد السنوي: 37٪.
- (American Century International Discovery Fund-Investor Class)؛ الحد الأدنى للاستثمار الأولي: 10000 دولار؛ لا رسوم «تحميل»، (800-345-2021)؛ العائد السنوي لخمس سنوات: 37٪.
- (Janus Overseas Fund): (مغلق مؤقتاً أمام المستثمرين الجدد

عند صدور هذا الكتاب)؛ (800-525-8983)؛ العائد السنوي: 36٪.

- (Concert Investment International Equity Fund-Class A): الحد الأدنى: 250 دولاراً؛ رسوم «التحميل»: 5,5٪؛ (800-544-5445)؛ العائد السنوي: 36٪.
- (T. Rowe Price International Discovery Fund): الحد الأدنى 2500 دولار؛ لا رسوم «تحميل»؛ (800-638-5660)؛ العائد السنوي: 31٪.

# 30

## لا تدع الديون ترسلك إِلى السجن

**«إن حقيقة اختراع الإِنسان لعقوبة السجن لمن يفشل في تسديد دينه، تثبت حمقه، وتؤكد خسته وحقده بكل ما في الكلمة من معنى. كيف يمكن لعقوبة السجن أن تسدِّد الدين؟ هل المنطق الذي يحكمها هو الدفع للدائن بعملة الانتقام؟».**

كان التهرب من دفع ضريبة الدخل هو الجريمة التي استطاعت الحكومة الأمريكية على أساسها الإيقاع برجل العصابات آل كابون وتجريمه وإرساله إِلى السجن في نهاية المطاف. في تلك الحالة بالذات، كانت عقوبة السجن خياراً مفيداً. لكن على وجه العموم، فإن فكرة سجن المدينين قد فقدت مناصريها لنفس السبب الذي أشار إليه مارك توين هنا: لا يمكنك سحب الماء من صخرة صماء. ومعظم الدائنين يفضلون صياغة خطة لاستعادة نقودهم بدلاً من السعي لإنزال العقوبة بالمدينين. في هذه الأيام، تظهر مصلحة «خدمة الريع الداخلي» (IRS) بعض التعاطف من خلال تدقيق حسابات أقل

من واحد بالمائة من كافة عائدات ضرائب الدخل الفردية ـ وهي نسبة منخفضة جداً مقارنة بما كان عليه الوضع في الماضي ـ بسبب ضغط الميزانية، وتقليص عدد الموظفين، والجهود المبذولة لتحسين مستوى الخدمة.

ومع ذلك، يمكن بالانتباه والحذر أن تتفادى الغرامات وتتجنب عقوبة السجن. إن دفع الضريبة في الوقت المحدد يعود عليك بالنفع، لأن مصلحة «خدمة الريع الداخلي» سوف ترهقك بالفوائد والغرامات إذا لم ترسل كشفاً بضرائب عائداتك المالية أَو تدفع الضرائب المترتبة عليك في الوقت المحدد.

نقدِّم فيما يلي الأسباب الموجبة لعدم التأخّر في دفع ما عليك من ضرائب:

- حتى في حالة منحك مهلة تمدد موعد دفع الضريبة، فإن مصلحة «خدمة الريع الداخلي» (IRS) سوف تفرض عليك فوائد على الضرائب المتأخرة. في السنوات الأخيرة تراوحت رسوم الفوائد تلك بين 8 ـ 10٪.
- هنالك أيضاً فوائد تحسب على الغرامات المفروضة على عدم إرسال كشف يبيِّن حجم العائد المالي (علاوة على الغرامات المفروضة على الإهمال والتزوير).
- تحسب الفائدة على الغرامة بدءاً من تاريخ استحقاق الضريبة على العائد المالي، بما في ذلك الممنوحة لتمديد موعد الدفع.

- حين تدفع ضرائبك في وقت متأخر، تبلغ الغرامة عموماً 0,5٪ من المبلغ غير المدفوع عن كل شهر، أَو عن الجزء من الشهر الذي تتأخر فيه عن دفع الضريبة. على أية حال، لا يمكن للغرامة أن تتجاوز نسبة 25٪ من المبلغ غير المدفوع، وهذا ينطبق على أية ضريبة غير مدفوعة على العائد.

هنالك المزيد من الأسباب الموجبة للقلق في حال تأخرك عن إرسال كشف بعائداتك المالية (وتجاوزك المهلة الممنوحة):

- تبلغ الغرامة عادة 5٪ من المبلغ عن كل شهر تأخير، أَو عن كل جزء من الشهر الذي تتأخر فيه عن إرسال الكشف، إلاّ إذا كان لديك تفسير منطقي ومعقول.
- إذا أرفقت السبب الموجب للتأخير مع كشف عائداتك المالية، فقد تعفى من الغرامة.
- إن تأخر كشف عائداتك المالية أكثر من ستين يوماً، فإن الحد الأدنى من الغرامة سيكون إما مائة دولار أَو مقدار الضريبة المترتبة عليك، أيهما أقل.

في الوقت نفسه، إذا قمت بتقدير مدفوعاتك الضريبية، فإن تقدير قيمة الغرامة يتم بدءاً من موعد استحقاق الدفعة الأولى وحتى تاريخ الدفع، أَو من تاريخ الاستحقاق الأصلي لضريبة عائداتك، أيهما أقرب. أما نسبة الغرامة فتماثل نسبة الفائدة المترتبة على التخلّف عن

دفع الضريبة. لكن الغرامة ليست مركبة يومياً، في حين أن الفائدة تكون مركبة.

تظل النقطة الجوهرية: ادفع ضرائبك في موعدها المحدد. ويكفيك ما تعانيه من إرهاق في دفع الضرائب إِلى «العم سام»، ولست بحاجة إِلى تحمّل عبء فاتورة الغرامات المترتبة على عدم دفعها بطريقة منظمة وفي الوقت المحدد. وحين تضع مشاكلك الضريبية وراء ظهرك، سوف تجد مزيداً من الوقت المتاح كي تحاول تقليص فاتورتك الضريبية من خلال جدولتها بشكل مفصَّل ودقيق، والمساهمة في الحسابات التقاعدية، وتوقيت دفعات العلاوات بصورة مناسبة، والتبرع للمؤسسات الخيرية. تأكد أن مارك توين كان سيصدق على أية خطوة تتخذها لتفادي المواجهة مع مسؤول الضرائب البغيض.

# 31

## استمتع بالحياة
## لكن ليس بثمن بخس

**«أفضل العيش على مائة دولار في الشهر وأحيا كإنسان، على العيش على مائة وثمانية وأحيا حياة اليوم».**

مع أن مارك توين ينتمي إلى أصول اجتماعية متواضعة، إلاّ أنه عرف كيف يعيش حياة رغيدة. كتب مرة يقول: «أرسل لي شخص في ميسوري مؤخراً صورة للمنزل الذي وُلدت فيه. وحتى هذه اللحظة كنت أعلن دوماً أنه قصر منيف، لكنني سأكون حذراً الآن». لقد فهم الفرق المميز بين أن تكون مقتصداً وبين أن تعيش حياة رخيصة بكل ما في الكلمة من معنى. فبرغم كل شيء، ما فائدة المال إذا لم يمتعك بحياة مريحة؟ كان مارك توين أنيقاً مولعاً بالثياب الفاخرة التي تجاري أحدث خطوط «الموضة»، مغرماً بالسفر والترحال، وعاش مع أسرته حياة مرفهة داخل الوطن وخارجه. أما

المنزل الأخير الذي أقام فيه، وهو عبارة عن «فيلا» من الطراز الإيطالي تضم ثماني عشرة غرفة قرب ريدنغ ـ كنيكتيكت، فقد تم تصميمه وتشييده وفقاً لمتطلباته القليلة التي انحصرت في وجوب أن تتسع حجراته الفسيحة لطاولة البليارد و«الأوركستريل» (آلة موسيقية شبيهة بالأورغن)، إضافة إلى قراره بعدم زيارته قبل يوم انتقاله فعلياً للإقامة فيه. أطلق على المنزل اسم «ستورمفيلد»، لأن مرابحه التي بلغت ستين ألف دولار من مبيعات قصته «زيارة الكابتن ستورمفيلد إلى السماء» ساعدته على بنائه سنة 1908م. كان البيت مجهزاً بأضواء كهربائية ومولد بخاري للتدفئة. أغرم مارك توين على الدوام بالحياة المرفهة المريحة: كان يكتب في أغلب الأحيان، خصوصاً في سنواته الأخيرة، وهو جالس في السرير، حيث يظل مسترخياً في وضعه المريح حتى بعد مقدم زواره، وأولع أيضاً بتدخين أفخر أنواع السيجار.

في أيامنا هذه، ما زال الانشغال بالحياة المريحة المرفهة وفقاً لميزانية محددة يشكِّل هاجساً ملحاً، يمثله نجاح «توكيدات» مارثا سيتورات على الحياة التي لها طعم، ورواج وفرة من الكتيبات الإرشادية، مثل دليل «بيانات المستهلك»، التي تساعد الناس على شراء كل شيء: بدءاً بالسيارات، مروراً بالهواتف الخليوية، وانتهاء بالمكانس الكهربائية. إن الاستمتاع بالحياة اعتماداً على ميزانية محددة يتطلَّب تخطيطاً دقيقاً، لكن كلما أقبلت عطلة نهاية الأسبوع تهرعُ العائلات الأمريكية إلى المتاجر التي تبيع بأَسعار مخفضة وتزحمُ

مرائبَ بيع السيارات لشراء السلع الكمالية المغرية بأَسعار تقبل المساومة.

تأكد من اتصال حاجاتك بما تبتاعه وأنك تساوم جيداً قبل الشراء. وتذكر ملاحظة مارك توين المأخوذة من «عصر البريق الزائف»: «يرفض المرء دوماً العرض الأول الذي يقدَّم إليه مهما كان نوعه»، واتبع النصائح التالية لتفوز بأفضل الصفقات:

- قم بالبحث بنفسك، وكن على استعداد لقبول المنتجات ذات النوعية الجيدة وإن لم تكن بالضرورة حديثة الطراز، واستخدم الإنترنت والكتيبات الإرشادية (الكاتالوجات) لإجراء المقارنة بين مختلف المتاجر بصورة فعَّالة.
- تبعاً لتعليمات جدتك، من المعقول أحياناً أن تشتري منتجاً يحمل اسماً معروفاً شهيراً لأنه من نوعية أفضل، لكن في حالات أخرى فقد تفعل ذلك لمجرد التباهي بالاسم الشهير.
- تجنّب السلع المكفولة لتواريخ جرى تمديدها، وابتعد عن صفقات الشراء الباهظة الثمن. كن على حذر من الإعلانات التي تلقي لك بالطعم من خلال عرض سلعة رخيصة ثم تغريك بشراء سلعة مماثلة مرتفعة السعر. احتفظ بوصولات الشراء، وافهم سياسة المتجر المتبعة فيما يتعلَّق بإعادة السلعة أَو تبديلها بعد شرائها وذلك قبل ابتياعك أي شيء.
- إن أردت التسوق من متجر يعرض تنزيلات على الأَسعار، امض

بعض الوقت في التعرّف إِلى أصناف السلع التي تركز عليها اهتمامك، وحاول التفكير بشكل منطقي وعقلاني حول ما تحتاج إليه فعلاً، وقاوم النزوات التي تستحثّك على الاندفاع والتهور في الشراء.

- حين تحاول شراء سيارة كن مساوماً صلباً. وبغض النظر عما إذا كنت ستشتري أَو تستأجر، حاول الحصول على كافة المواصفات والخفايا المتعلقة بالسيارة قبل شرائها. واطلب إعلامك بجميع التكاليف التي ستتحملها قبل أن تركب السيارة وتقودها بعيداً. مرة أخرى، يمكن لمرونتك في الاختيار أن توفر الكثير من المال. لا تتوقع صفقات ناجحة تمكّنك من الحصول بسهولة على الطرازات المرغوبة.

يمكن للصفقات الناجحة التي تعقدها أن تؤدي إِلى تحسين مستوى حياتك. ليكن في خطتك أن تخلف تركة مالية لورثتك من بعدك، لكن لا تحيا «حياة البوم» لتحقيق ذلك. إن كل واحد منا تغمره على الدوام شعلة من النشاط والحيوية حين يقرأ على لصاقة مثبتة على بيت فخم أَو سيارة فارهة عبارة تقول: «ميراث أطفالنا». لكن إن لعبت بأَوراقك المالية بالشكل الصحيح، يمكنك في آن معاً الاستمتاع بالحياة وتوريث أبنائك من بعدك ثروة تكفيهم للعيش حياة مرفهة هانئة أيضاً.

# 32

# ما زال هناك محتال جديد يولد كل دقيقة

**«كنا بحاجة إلى ثلاثة دولارات ولم نعرف من أين ناتي بها. وبينما نحن نتخبط في تلك الورطة، لمحت كلباً غالي الثمن في الشارع. التقطت الكلب وبعته لرجل بثلاثة دولارات. بعد ذلك جاء صاحبه وأخذت منه ثلاثة دولارات كي أعلمه بمكانه. وهكذا عدت إلى الرجل الذي بعته الكلب ونقدته ثلاثة دولارات لاسترداده. ومنذ ذلك الحين اتبعت أسلوب الاستقامة في الحياة».**

حسناً، لقد استرد الرجل كلبه أليس كذلك؟ تأكد من أن مارك توين لم يرتكب فعلاً عملية النصب تلك التي عادت عليه حسب زعمه بثلاثة دولارات، لكنه كان مدركاً لسذاجة المواطن العادي وللفرصة المتاحة أبداً لكسب المال باستخدام «كذبة بيضاء» لا تسبِّب ضرراً. لقد راجت عمليات الخداع والإحتيال حينذاك وما زالت على رواجها اليوم. وعلى سبيل المثال، فإن ما يعرف بمكائد «بونزي» الإحتيالية،

وهي واحدة من أقدم نماذج عمليات الغش والاحتيال، ما تزال سارية المفعول في وقتنا الراهن. وبالرغم من أنها نسبت إلى تشارلز بونزي، وهو محتال اشتهر في عشرينات القرن الماضي، إلاَّ أنها كانت معروفة حتى في زمن مارك توين. مثل هؤلاء المحتالين من المضاربين في البورصة يقدمون لضحاياهم الوعود المعسولة بمرابح هائلة تجنيها من الاستثمار في أَسهم المعادن الثمينة أَو العقارات، أَو بيع المنتجات. ويقومون بدفع المال لأوائل المستثمرين من نقود أولئك الذين انطلت عليهم الخدعة لاحقاً. وحالما تخف وتيرة اندفاع الضحايا الجدد، تتبخر الأموال، وتنهار خطط الاحتيال. ومن ثم يغادر أصحابها المدينة خلسة وفي حوزتهم أموال المخدوعين.

يقدم فيلم «غرفة المرجل» (Boiler Room) الذي أُنتج سنة 2000م، عرضاً تاريخياً لتسلسل أحداث عملية أخرى من عمليات الاحتيال والخداع الشائعة: تتظاهر عصبة من البائعين بامتلاك مكتب تجاري تمارس من خلاله أنشطتها المالية المزعومة. المكتب مكتظ بالأَوراق والوثائق وفيه كومة من الهواتف التي ترن بصورة دائمة. والبائعون يستخدمون كلامهم المعسول لإقناع العملاء بالمرابح التي لا تصدق، وبعدم وجود أية مخاطرة، وبضرورة الاستثمار فوراً ودون إبطاء، مستغلين في عملياتهم الاحتيالية تلك جشع الزبائن. استطاع هؤلاء خداع العديد من المستثمرين السذج، وسلب أموالهم لتوظيفها في استثمارات مزيفة لا وجود لها، ثم غادروا المدينة حين سمعت السلطات بألاعيبهم. لقد حدثت نفس عمليات الغش في زمن مارك

توين، والفارق الوحيد يتمثَّل في عدم وجود الهواتف في تلك الحقبة! كما تشمل أحدث الخطط بالطبع صفقات زائفة تتم عبر الإنترنت. فما زالت الفكرة الأساسية ذاتها وإن اختلفت الفترات التاريخية.

في كل مرة يعرض فيها أحدهم فكرة استثمارية ويلح عليك بتنفيذها، اتبع الخطوات التالية:

- اطلب دائماً أن تكون المعلومات مكتوبة، وخذ وقتاً كافياً لتحليلها.
- اعرض الفكرة على أشخاص آخرين لأخذ رأيهم. لا ترسل أموالك بسذاجة على جناح السرعة.
- كما هو الحال دائماً، فإن الصفقة التي تبدو مربحة إلى درجة لا تصدق يرجح أن تكون خيالية بالفعل.

من بين الاستثمارات الأخرى التي يجب أن تحترس منها، توظيف أموالك في الشركات المحدودة المثقلة بأعباء العمولات الباهظة، والنفقات، والرسوم. وهذه قد تشمل شركات النفط والغاز، أَو تأجير المعدات، أَو العقارات، وهي تضع في أغلب الأحوال حداً أدنى للاستثمار يبلغ 5000 دولار. لكن ما إن تستثمر فيها لا تحاول الانسحاب منها لأن السوق اللاحقة (aftermarket) ليست قوية بالنسبة للصفقات الخاسرة. فقد تخسر كل ما تملك، إذ أن مالك المستثمر في أيدي شركة عامة ولا حق لك بإبداء الرأي في كيفية تسيير أمورها. في بعض الأحيان، تزعم هذه الشركات أنها تقدم ميزات ضريبية كبيرة، لكن حتى هذه في الحقيقة ليست سوى حلم مستحيل.

تمثُّل المعادن الثمينة، كالذهب والفضة والبلاتين، ميداناً آخر يمارس فيه محتالون عمليات النصب والخداع، حيث يقدمون الوعود بمرابح هائلة بعد ارتفاع الأَسعار بسرعة الصاروخ، لكن ليس لذلك أي ارتباط بالحقيقة الواقعية. فإذا ما شهدت الأَسعار الأساسية ارتفاعاً، يزعمون أنها سترتفع إِلى معدلات أعلى في المستقبل، وإن شهدت انخفاضاً، يدعون أنها على وشك استعادة معدلاتها. في الحقيقة فإن فرصتك تظل بَيْن بَيْن (50/ 50) مثلما كان الحال زمن مارك توين. فقد كتب في مقالته المعنونة «آراء بسيطة»: «بعد تدقيقنا الأخير في أصوات المقترعين تبين لنا أن نصف الأمة يؤمن بأن الخلاص يكمن في الفضة، بينما يؤمن النصف الآخر بنفس الحماس أن الدمار يكمن فيها. فهل تصدق أن عُشرَ المواطنين فقط من كل جانب لديهم المبرر العقلاني لتكوين رأي يتعلّق بالقضية؟ لقد درست تلك المسألة العظمى وغصت بأعماقها ـ ولكني خرجت خالي الوفاض».

كانت حكاية مارك توين عن الكلب الضائع مزاحاً هازلاً، مثل المزحة التي عرضها الفيلم القديم لبول نيومان وروبرت ريدفورد «اللسعة» (The Sting)، حين جرت إقامة صالون للرهان على سباق مزيف للخيل. لكن إن وقعت ضحية لعملية نصب، أَو تورطت بالاستثمار في شركة محدودة تعاني من المتاعب المالية، أَو انتهى بك المطاف إِلى امتلاك كمية كبيرة من المعادن الثمينة التي تدهورت أَسعارها، فإن «النكتة» لسوء الحظ ستكون عليك.

# 33

# وجّهْ مسار أمورك المالية في وقت مبكر

**«حين كنت في السابعة والعشرين من العمر، عملت موظفاً في مؤسسة للسمسرة تتعامل في قطاع التعدين في سان فرانسيسكو، وكنت خبيراً عارفاً بكل تفاصيل تجارة الأَسهم ومقايضتها. كنت وحيداً في العالم، وليس لديّ ما أعتمد عليه سوى فطنتي وذكائي وسمعتي النظيفة؛ لكن جميع هذه الصفات ساعدتني على تثبيت قدمي على طريق الحصول على الثروة في نهاية المطاف، وكنت قانعاً بهذا الاحتمال المبشر بالنجاح».**

**«ورقة مالية من فئة المليون جنيه»**

يقول بعضهم إن الصُبوَّة مرحلة مهدورة من العمر يبددها الشاب من دون طائل، لكن العديد من الشبان يستخدمونها فعلاً بحكمة وعقلانية. توقف واستنشق عبير الورود وأنت تتمتع بفترة الشباب المبكر المثيرة، لكن حاول أيضاً تحسين معرفتك الاستثمارية وتنمية

حافظتك المالية. ومثلما كان حال موظف مؤسسة السمسرة العاملة في مجال التعدين، يمكنك أن تبدأ من هناك بالخطوة الأولى «على طريق الحصول على الثروة في نهاية المطاف». استمتع مارك في شبابه بعمله كقبطان لمركب نهري على المسيسبي، واستمر فيه أربع سنين قبل أن تنهي الحرب الأهلية حركة المرور التي نشطت على طول مجرى النهر في زمن السلم. كانت حقبة مثيرة إلى أن تمكنت السكك الحديدية من تنحية المراكب النهرية جانباً والحلول محلها.

ولكي يبدأ العمل في هذه المهنة الرفيعة، توجب عليه دفع مبلغ مائة دولار نقداً، إضافة إلى أربعمائة دولار أخرى تستقطع من رواتبه الأولى بعد حصوله على رخصته. لكنه في نهاية المطاف كان سيقبض مائة وخمسين دولاراً في الشهر، حيث يعادل راتبه لمدة شهرين «راتب القسيس لمدة سنة كاملة»، كما يشمل الإقامة المجانية في غرفة مستقلة ووجبات الطعام بسعر مخفض. وأشار بالقول إن القبطان «لا يكون طوع إشارة أحد، ولا يخضع لأوامر إنسان، ولديه الصلاحية لتجاهل كل التوصيات والمقترحات مهما كان مصدرها». في «الحياة على المسيسبي» تعلم أيضاً خلال الفترة التدريبية التي اجتازها كقبطان مبتدىء أن مستويات منسوب المياه والأحوال الجوية يمكن أن تجعل المهمة عملاً قاسياً يتطلّب الكثير من المهارة والبراعة: «أصبح هنالك أمران على غاية الوضوح بالنسبة لي. تمثّل أحدهما في حقيقة أنه كي يصبح المرء ربّاناً عليه تعلّم أكثر مما يُسمح لأي شخص بمعرفته؛

وتجسد الثاني في أن عليه تعلم كل ذلك كل مرة أخرى بطريقة مختلفة كل أربع وعشرين ساعة».

استخدمْ مرحلة العشرينات من عمرك كقاعدة لتأسيس حساب اعتماد راسخ، وتطوير أسلوب تعتاد فيه على ادخار عشرة بالمائة أَو أكثر من دخلك، وتسديد أية ديون متعلقة بالدراسة تترتب عليك. تأكد دوماً من أنك تتمتع بغطاء من التأمين الكافي والمستمر. ولا تبعثر كل فلس إضافي على شراء سيارة فخمة أَو وسائل ترفيهية كمالية، لكن بدلاً من ذلك ابدأ ببناء مدخراتك تدريجياً بهدف امتلاك منزل يوماً ما. فأنت جزء من عصر جديد مثير يقوم على حرية الإرادة وتقرير المصير بالنسبة للمستثمرين، وذلك بمساعدة التجارة الإلكترونية، والإنترنت، والرسوم المخفضة، والمعلومات المتوفرة حول استثمار أموالك بشكل لا سابق له من قبل.

وعلى عكس ما كان عليه جيل أبويك، سوف يتوقع منك مستخدموك خلال حياتك المهنية أن تتحمَّل جزءاً كبيراً من مسؤولية بناء مدخراتك التقاعدية. وهاك بعض النقاط التي تبين لك كيف تبدأ:

- بالرغم من أن لحظة التقاعد عن العمل تبدو بعيدة جداً، لكن حاول المساهمة في وقت مبكر في «حساب التقاعد الفردي» (IRA)، أَو مشروع الشركة التقاعدي «401 (ك)» ((k) 401)، أَو خطة «كيوغ» (Keogh)، أَو «حساب التقاعد الفردي» لأصحاب المهن الحرة (SEP IRA)، واعمل على المساهمة بالحد الأقصى.

- اعرف أن الزمن يدرّ ربحاً حقيقياً على المدى الطويل. فمائة دولار تودعها شهرياً بفائدة مركبة قدرها 9٪ تعطي مبلغاً يصل إلى 7,599 دولاراً بعد خمس سنين، و67,290 دولاراً بعد عشرين سنة، و471,643 دولاراً بعد أربعين سنة.

- مع زيادة القفز من عمل إلى آخر على المستوى العالمي، سوف يصبح استثمارك التقاعدي متنقلاً. وكلما تركت وظيفة تشغلها، تأكّد من نقل أموالك ضمن الموعد المحدد الضروري إلى حساب تقاعدي فردي متنقل. لا تقم ببساطة بأخذ المبلغ دفعة واحدة وصرفه كأنه ربح هابط من السماء، فهذا يعني أنك تبدّد مستقبلك.

إحدى الطرائق الجديدة التي يمكن أن تساعد المستثمر الشاب على البدء بتوظيف أمواله تمثّل في خطة شراء الأَسهم مباشرة والتي تعرضها مئات الشركات. تسمح هذه الخطط والمشاريع لأولئك الذين يقومون بالاستثمار بأنفسهم بشراء الأَسهم مباشرة من الشركات، وذلك بتجاوز السمسار في العملية. فأنت قادر على الاشتراك في مشروع يقتطع فيه المال بصورة آلية من حسابك الادخاري، مع القدرة الإضافية على شراء مزيد من الأَسهم دفعة واحدة في بعض الفترات المعينة. ويشمل بعض من أحدث أَسهم النمو في هذه الخطط الشركات الأجنبية المدرجة في «وصولات الإيداع الأمريكية» في بورصات الولايات المتحدة ويمكن للمستثمرين على المدى الطويل، الاشتراك في مشروع بقصد شراء مزيد من الأَسهم دون الاضطرار إلى

شراء أسهم الإصدار الأولي عن طريق السمسار، كما تقتضي خطة إعادة استثمار حصة الربح السهمي التقليدية. فالشركات تحاول بالأساس الاحتفاظ بالمساهمين المسجلين وتنويع قاعدة مساهميها. كما يسمح لك العديد من هذه الخطط بشراء الأَسهم أسبوعياً، وحتى يومياً، مع تخويلك الحق ببيع أَسهمك عبر الهاتف في صفقة تنتهي في خلال أربع وعشرين ساعة.

لكن خطة شراء الأسهم مباشرة ليست وجبة مجانية على أية حال. فتكلفتها تفوق تكاليف خطط إعادة استثمار حصة الربح السهمي التقليدية. إذ يفرض حوالى ثلثي الشركات التي تعرض مثل هذه الخطط رسوم اشتراك أولي، إضافة إلى رسوم آخر يفرض على كل صفقة. كما يطالب عدد صغير منها برسم إدارة. والأسوأ من ذلك أن بعضها يفرض رسوماً على إعادة استثمار حصة أرباح الأَسهم.

ولكن حتى مع كل هذه الرسوم، تظل خطط شراء الأَسهم مباشرة مناسبة للشخص الراغب بشراء الأَسهم في شركة معينة خلال وقت محدد وبكميات صغيرة. فاستثمار خمسة وعشرين أَو خمسين دولاراً في واحد منها يولد دراية وانضباطاً ويمكن أن يغل مرابح مهمة. على سبيل المثال، فإن مؤسسة (DRIP) Dividend) Reinvestment Plan Investor; (800-233-5922); 7412 Calumet Ave., Hammond, Ind. 46324) تعرض لائحة مجانية بأسماء كافة الشركات التي تقدم خططاً للشراء المباشر، وأرقام هواتفها، والحد الأدنى من المبلغ المطلوب للاستثمار.

إلى جانب ما تملكه من «فطنة وذكاء وسمعة نظيفة»، فإن ادخار النقود للمستقبل أمر لا غنى عنه بالنسبة للمستثمر الشاب. عندئذ، يمكن أن ترضى أنت أيضاً عن الاحتمالات المستقبلية المبشرة بالنجاح.

# 34

# خطط لكسب مزيد من المال في المستقبل

«هنالك قوانين مكتوبة ـ تفنى وتموت؛ لكن هناك أيضاً قوانين غير مكتوبة ـ وهذه مستمرة. خذ مثلاً القوانين غير المكتوبة المتعلقة بالأجور: تقول بأنها يجب أن تتزايد، شيئاً فشيئاً، بخط مستقيم عبر القرون. ولاحظ كيف تعمل. نحن نعرف ما هي الأجور الآن، هنا وهناك وفي كل مكان؛ ثم نتوصل بالحساب إلى معدل وسطي لها، ونقول إن ذلك هو الأجر في يومنا هذا. نحن نعلم ما كانت عليه الأجور قبل مائة سنة، ومئتي سنة؛ هذا أبعد تاريخ يمكن أن نقدر فيه معدل الأجور، لكنه كاف لإعطائنا القانون الناظم لتزايدها، المقياس والمعدل للزيادة الدورية؛ وبالتالي، وبغياب أية وثيقة تاريخية تساعدنا، يمكننا الاقتراب كثيراً من تحديد ما كانت عليه الأجور قبل ثلاثمائة أو أربعمائة أو خمسمائة سنة من الآن. حتى هذه النقطة، كل شيء يسير على ما يرام. هل نتوقف عندها؟ لا. سنكف عن النظر إلى الوراء؛ سنستدير ونطبّق القانون على

**المستقبل. أصدقائي، أستطيع أن أحدِّد لكم ما سيكون عليه معدل أجور الناس في أية حقبة زمنية قادمة تريدون معرفته فيها، لمئات ومئات من السنين».**

**«أمريكي من كنيكتيكت في بلاط الملك آرثر»**

يشكل الزمن، خصوصاً تأثيره البعيد المدى على الأجور في هذه الحالة بالذات، هاجساً رئيساً في رواية مارك توين التي تدور حول الخيال العلمي والسفر عبر الزمان. فقد تم بواسطة معجزة خارقة نقل عامل في صناعة الأسلحة يعيش في القرن التاسع عشر في مدينة هارتفورد، يدعى هانك مورغان، إلى بريطانيا القرن السادس الميلادي وبلاط الملك آرثر الأسطوري، حيث استخدم ما يعرفه عن التكنولوجيا، وعلم الاقتصاد والسياسة خلال فترة امتدت عشر سنوات أمضاها هناك. في الشاهد الآنف المقتبس من الرواية، يحاول مورغان أن يشرح لحداد البلدة كيف ستتزايد الأجور خلال السبعمائة سنة القادمة، وقد دعمت دقة تنبؤاته إلى حد بعيد حقيقة أنه وُلد وعاش في ذلك الزمان المستقبلي. وهكذا غدت لوحة الأسهم، والتأمين، والمصانع، والبطاريات، وحتى الإعلانات الدعائية جزءاً من المجتمع القروسطي الجديد الذي أنشأه. لكن للأسف فإن حضارته لم تكن قادرة على البقاء، فقبل أن يجعله الساحر ميرلين ينام لمدة ثلاثة عشر قرناً، انتهت زيارة هاك إلى الزمن الماضي بموت خمسة وعشرين ألفاً من الفرسان على أرض معركة استخدمت فيها أسيجة الأسلاك

المكهربة، والمدافع، والألغام الأرضية. وعلاوة على ما في الكتاب من مزج ملون نابض بالحياة يخلط مُثُلَ القرون الوسطى مع التكنولوجيا الحديثة، فهو شهادة إدانة مريرة للمؤسَّسات التي يعتقد بأنها تدعم الملكية والرق، بما فيها الكنيسة.

أجل، ترتفع الأجور فعلاً. لكن حتى قبل عقد من السنين كان من الصعب التنبؤ بالأجور المذهلة في هذه الأيام، والتي أفرزها الطلب والحاجة إلى المهارات أكثر مما هي من مفرزات التضخم. فقد انضم اقتصاد الإنترنت إلى سوق العمل المتضيق لكي يتم استهلال الألفية الجديدة بوصفها حقبة يحتل فيها المستخدمَ مقعد القيادة. ففي الكثير من الميادين الجديدة، يجري توظيف العديد من الناس دون أن تشكل مدة خبرتهم السابقة وحجم أجورهم الماضية عنصراً حاسماً في قبولهم كما كان الحال من قبل. إذ يتمتع الناس الآن بمرونة أكبر في قبول الوظائف الجديدة، خصوصاً حين يعرض عليهم إغراء الحق بشراء وبيع أسهم الشركة بشروط تفضيلية. لكن تذكر أن المداخيل المتأتية من الأجور وارتفاع معدل الاستخدام يتحرَّكان على شكل دائرة في كل صناعة. ومعظم اتجاهات الأجور تتحدد في نهاية المطاف تبعاً لمعدلات التضخم، ودورة رأس المال داخل كل صناعة، إضافة إلى المنافسة التي تشعلها الشركات المغامرة الأخرى.

كان مارك توين مهتماً على الدوام بأجره، وقيل بأنه كسب دولاراً عن كل كلمة كتبها. وفي إحدى المرّات أرسل له أحد الظرفاء دولاراً

مع ملاحظة تقول «أرجوك أرسل لي كلمة!». وكان جواب مارك توين يتألف من كلمة واحدة: «شكراً».

نعرض فيما يلي بعض الطرق التي تساعدك على تحسين الفرص المتاحة أمامك في لعبة الأجور:

- اعرف قيمتك الحقيقية في السوق. اقرأ الإعلانات المبوبة، تحدَّث مع الآخرين في مجال اختصاصك، وتفحص مسوحات التعويضات المهنية التي يقدمها مكتب إحصائيات العمل في منطقتك وميدان اختصاصك.

- قارن مسؤوليات وظيفتك بتلك الموجودة في الوظائف المشابهة لدى الشركات الأخرى. تأكد تماماً من مستلزمات ومزايا تلك الوظائف، وبذلك تستطيع أخذ فكرة صادقة لأنك تعقد المقارنة تبعاً لنفس المعيار.

- كن على معرفة بآخر الاتجاهات وأحدث مبتكرات التكنولوجيا، مهما كان نوع وظيفتك. الأمر الذي لن يساعدك على التقدم والارتقاء في شركتك فقط، ولكنه سيجعلك مرغوباً من قبل المستخدِمين المحتملين الآخرين. ومهما كان عمرك، أظهر الاهتمام بكونك جزءاً من التغيير بوتائره السريعة، ولا تعتبر نفسك «ديناصوراً» عاجزاً عن مسايرة المستجدات (تذكر بأن الديناصورات قد انقرضت).

- حدِّد ما إذا كانت إدارتك الحالية تعتمد أسلوب الصراحة في

مناقشة مستويات أجورها الإجمالية إزاء الشركات المنافسة. ولسوف يساعدك هذا التدقيق في واقع الأجور على تحديد ما إذا كانت وعودها حقيقية وقابلة للتطبيق.

- كلما فكرت بعمل جديد تأكد من أنك قد تفحصت مدى رسوخ الشركة المعنية في ميدانها الصناعي واقتصادها الكلي. احصل أيضاً على المعلومات المتعلقة بتكاليف المعيشة التي ستتحملها في المنطقة عند الانضمام إِلى الشركة. قد لا يستمر عملك في الشركة مدى الحياة كما هو الحال السائد هذه الأيام، لكن يجب على الأقل أن يكون ثابتاً لبعض الوقت. وإذا ما أخفت الشركة أَو أعلنت خطة ضخمة لتسريح عدد كبير من العمال حالما تأتي أوقات الشدة والعسر، فقد لا يتوفر لك حينئذ خيار متاح للانتقال بسرعة إِلى موقع مشابه.
- اعرف بالضبط كيفية عمل نظام الإعانات المالية في حالة المرض أَو التسريح من العمل، وخطط الشركة المعروفة باسم «401 (ك)» ((401 (K))، وبرامج التقاعد، إضافة إِلى عدد المرات الدورية التي تقوم فيها الإدارة بتفحص ومراجعة الأجور. ما هي المعايير المتبعة لتحديد ما إذا كنت ستتلقى زيادة على أجرك؟

لا يتوجب عليك بالطبع التنبؤ بالأجر المرجح الذي ستقبضه ذريتك بعد قرون من الآن، لكن ينبغي عليك صياغة خطة مناسبة خلال حياتك المهنية تأخذ في الحسبان التعويضات المالية التي ستنالها. اعرف ما إذا كنت قد نلت حقك من الأجر، وحدِّد كم

ستحتاج لتحقيق أهدافك المرجوة، واعمل على اختيار سبيل ملائم يوصلك إليها. حتى «كاميلوت» لم يخلد، لكن يمكن للتخطيط السليم الدقيق أن يزودك بالضمان كي تعرف حقيقة أن لك دوراً مهماً تلعبه في تقرير مصيرك. كن أيضاً واقعياً، لأنه كما أكّد مارك توين: «حتى نوح لم يَنَلْ أجراً خلال الفترة الأولى من وجوده على الفُلْك، بسبب حالة الجو من ناحية، ولأنه كان في فترة امتحان وابتلاء، من ناحية أخرى!».

# 35

# لكل حقبة تاريخية ذهبها الذي يغوي الحمقى ببريقه

**«تمثّلت إحدى خطط الإثراء السريع في شراء حق التنقيب عن الذهب في قطعة أرض رخيصة، و«ادخاره»، ومن ثم بيعه حين يأزف الوقت وتشتد حمى الطلب. كانت العملية سهلة بسيطة. يقوم المخطّط الماكر بتحديد موقع عرق ذهب لا قيمة له في قطعة الأرض، وحفر مدخل لمنجم فيها، ثم يحضر عربة محمّلة بالمعدن الخام ويفرغ جزءاً من حمولتها في مدخل المنجم، ويكوّم الجزء الباقي على طرفه فوق مستوى الأرض. بعدها يعرض حق الملكية على أحد المغفلين ويبيعه له بسعر مرتفع».**

**«بقساوة»**

لقد ظل «الغرير» الذي لا يمتلك خبرة كافية في أساسيات الاستثمار يشكِّل هدفاً رئيساً لعمليات الاحتيال والمحتالين، وإضاف بريق المعادن الثمينة على وجه الخصوص إثارة مغرية وفاعلة في هذا

المجال. لم يبدأ الأمر فقط مع حمى البحث عن الذهب في كاليفورنيا في عهد مارك توين، حيث تعلم الشروط والقواعد المؤسسة للعمل في المهنة. فقد جرى استخدام الذهب والفضة والنحاس لدفع ثمن البضائع والسلع والخدمات في حقب تاريخية موغلة في القدم تعود إِلى منتصف الألف الثالثة قبل الميلاد (حوالى 2500 ق. م) في مصر الفرعونية وآسيا الصغرى. ولم يقتصر الأمر فقط على قيام الممالك السالفة بخوض معارك طاحنة ذاقت فيها حلاوة النصر وتجرعت مرارة الهزيمة في سبيل الفوز بامتلاك الحق باكتناز المعادن الثمينة، بل زخر التاريخ بالعديد من المؤامرات والمخططات والمكائد للحصول عليها.

في يومنا هذا، تأتي المحفزات المغرية على شكل إعلانات دعائية عن طريق الإذاعة، والتلفزيون، والإنترنت، حيث تعلن أن سعر هذا المعدن الثمين أَو ذاك «وصل إِلى مستويات منخفضة لم يشهدها التاريخ من قبل، وأنّه على وشك الانفجار!». وتعرض عليك «فرصة دراماتيكية للمشاركة في الحصول على مرابح ليس لها نظير» من خلال شراء المعدن وامتلاكه فعلاً أَو توقيع العقود الآجلة التي تراهن على الاتجاه المستقبلي لسعره. لا يطرأ على هذه الإعلانات أي تغيير، بغض النظر عما إذا ظل سعر المعدن متدهوراً سنوات طوالاً، أَو شهد قفزات جامحة مؤخراً. فهي تعتمد على حقيقة جهلك المطبق بالمعادن الثمينة في الواقع، وبالتالي على سذاجتك و«غفلتك» على رأي مارك توين. في حالات أخرى، قد تتلقى اتصالاً هاتفياً

«بارداً» يستحثك على الاستثمار فوراً ودون إبطاء. لا تصدق هذا السخف، ولا يقلقك زعم بعضهم بأن لديك فرصة واحدة ووحيدة للتحرك. فالمعادن الثمينة حاضرة وجاهزة للاستثمار منذ القِدَم وستظل كذلك بالنسبة للمستقبل المنظور. علاوة على ذلك، وإلى جانب الصفقات المحتملة التي قد لا تحقق وعودها المأمولة، ينبغي عليك أن تدرك بأن المعادن الثمينة لم تشكِّل ذلك الإستثمار الناجح منذ أمد طويل، حتى تلك التي تباع وفقاً للأساليب التقليدية.

إن الراغب الحقيقي بالمعادن الثمينة مولع فقط بتملك المعدن نفسه، على أساس الاعتقاد بأنه في حالة حدوث كارثة عالمية، فلا شيء يملك قيمة سوى الأصول المالية المتعينة. وقد يحتفظ أمثال هؤلاء بالمعدن الثمين مخبأ تحت السرير أَو مخفياً في مكان سري في انتظار تلك الفوضى الاقتصادية. وفي حين قد تساعدك هذه المعادن الثمينة يوماً ما على شراء خبز يومك إن ساءت الأحوال في العالم، لكنها تعتبر مغامرة شديدة الخطورة بسبب تذبذب أَسعارها. وعلى سبيل المثال، بلغ سعر الأونصة من الذهب أكثر من 600 دولار في بداية الثمانينات، لكنه انخفض إلى 400 دولار في بداية التسعينات، ووصل إلى 300 دولار في بداية سنة 2000م. الأمر الذي يجعل من الصعب اعتبار شراء الذهب استثماراً مربحاً. وفي حين أن الذهب قد أدَّى في الماضي مهمة السياج الواقي الذي يحمي الثروة من الفوضى الاقتصادية، والاضطراب السياسي، ومعدل التضخم الجامح، إلاَّ أنه اتصف في السنوات الأخيرة بطبيعة خاصة به لا تتماشى أَو تتعارض

بالضرورة مع الاتجاهات الأخرى. وبسبب عامل الجازفة المتأصل في استثمار الذهب، يؤكد الخبراء المختصون على وجوب ألا تضم الحافظة المالية الاستثمارية للفرد نسبة تزيد على 5 ـ 10٪ من المعادن الثمينة. فبرغم كل شيء، لا تكسب المعادن الثمينة أية فوائد ولا تغل أية أرباح في أثناء انتظارك لارتفاع سعرها.

إن كنت ما تزال راغباً في محاولة الاستثمار في المعادن الثمينة، فهي متوفرة بالأشكال التالية:

- سبائك المعدن الثمين المتوفرة من خلال العديد من المصارف الكبرى، ومكاتب السمسرة، والتجار الرئيسيين. تذكر أن عليك تخزينها في مكان ما بعد شرائها!
- شهادات السبائك التي تباع بفرق قيمة يتجاوز بنسبة ثلاثة بالمائة سعر المعدن الثمين نفسه.
- العملات الذهبية، مثل «النسر الذهبي الأمريكي»، وتلك التي يجرى سكها في مختلف الدول الأخرى. وتباع كل هذه العملات بفروق قيمة متنوعة.
- أَسهم شركات التعدين وصناديق الاستثمار المشترك المتخصصة في التعامل مع أَسهم التعدين. وهذه تميل إِلى الارتفاع في أَسعارها بصورة أسرع من سعر الذهب نفسه، كما تهبط بسرعة مماثلة. ينبغي عليك أيضاً تحليل الاتجاهات السياسية والصناعية المرتبطة بكل شكل تعدين على حدة. أما في حالة صناديق

الاستثمار المشترك فعليك أيضاً التفكير بمدى خبرة المدير المسؤول في اختيار الأَسهم الرابحة.

- هناك أيضاً حقوق بيع وشراء أَسهم شركات التعدين والمعادن الثمينة، وهي حقوق تعاقدية تخولك القيام بعمليات البيع والشراء بحيث تمكنك من التحكّم بكمية كبيرة من الأَسهم برأس مال صغير خلال فترة زمنية محددة. علاوة على ذلك، تتيح لك العقود الآجلة فرصة وضع رهانك على الاتجاهات المستقبلية لأَسعار المعادن. تذكر أن من الممكن أن تخسر استثمارك برمته إن أخطأت في رهانك.

بالطبع، يعتبر الذهب أشهر المعادن الثمينة وأكثرها شيوعاً، في حين أن الفضة معدن صناعي خاضع لتحكم العرض والطلب، أما البلاتين فيشكِّل مكوناً مهماً في إنتاج المحولات المحفزة المستخدمة في السيارات. حين تستثمر في هذه المعادن الثلاثة، تجنّب أساليب البيع الملحة والعنيفة، وأدرك حقيقة أنك تتعامل مع أكثر صنوف الإستثمار خطراً. وبالمناسبة، إذا حاول أحدهم بيعك منجماً للذهب، فأطلق ساقيك للريح!



مليونيران في مرحلة البدء.

«بقساوة»

# 36

# انضم إلى نادي الاستثمار واكسب منه

**«ليست الحالة المثلى أن نفكر جميعاً بشكل مشابه؛ فالاختلاف في الرأي هو الذي جعل من الممكن تنظيم سباقات الخيل».**

**«ويلسون الأحمق»**

فتنت الأسباب الكامنة وراء أوجه التشابه والاختلاف المتمظهرة بين الناس مارك توين على الدوام. فقد جذبته بصورة خاصة فكرة تبادل الشباب المنتمين إلى خلفيات اجتماعية ـ اقتصادية مختلفة لأدوارهم في الحياة. في رواية «الأمير والفقير»، يتبادل الشاب إدوارد أمير بريطانيا الأدوار بمحض الصدفة مع شاب من العامة يدعى توم كانتي. لم يلحظ أحد عملية التبادل. تعلم إدوارد الكثير عن الحياة من الفترة التي قضاها بين الفقراء، ليغدو ملكاً أكثر رحمة وشفقة حين اعتلى العرش. في رواية «ويلسون الأحمق» تجري الجارية روكسي عملية مبادلة بين طفلها العبد وطفل سيدتها الحر، ويكبر كل منهما ليعيش حياة شديدة الاختلاف كما رسمته له الأقدار. أما النتيجة

فتظهر تأثير التربية والتوجيه على الشخصية وتبين وهن قوة الأفكار المسبقة والأحكام المتحيزة على حياة الناس. فمن الواضح في تفكير مارك توين أن الخلفيات المتباينة والذهنيات المختلفة تتآمر على خديعتنا في الحياة.

بالنسبة للمستثمرين، يعتبر اختلاف الآراء وتعددها مسألة مفتاحية في اتخاذ القرارات الحكيمة. لا يجب أبداً أن تترك نفسك معتمداً على وسائلك الخاصة. ففي الأوقات الخطرة، يمكن لنوادي الاستثمار المكونة من مجموعات من الأعضاء من مختلف المشارب والتوجهات أن تساعد على تصحيح وتمتين أفكارك. وعلى سبيل المثال، يضم «الاتحاد الوطني للمستثمرين» (The National Association of Investors Corp.) حوالى أربعين ألفاً من نوادي الاستثمار يزيد عدد أعضائها على سبعمائة ألف عضو، وتكرس كل إمكاناتها لمعرفة المزيد حول الأَسهم والاستثمار بذكاء اعتماداً على تلك المعرفة. يقوم كل ناد بأعمال البحث والاستقصاء، ويناقش أعضاؤه الموضوع من كافة جوانبه، ويقدمون الحجج والأدلة، ثم يساهمون بأموالهم في الصندوق المشترك، ويشترون الأَسهم على أساس إجماع الأصوات. بعض أعضاء النادي يفضلون المجازفة، في حين يرى بعضهم الآخر أن من الأفضل اللعب «على المضمون». بينما يريد آخرون شراء كميات كبيرة من الأَسهم، ويفضل غيرهم اختيار طريق التأني والسلامة.

يستحث الاتحاد الوطني أعضاءه على الاستثمار بمبلغ محدد بانتظام خلال فترة طويلة من الزمن؛ وإعادة استثمار العوائد والأرباح؛ وتعلم كيفية اختيار أَسهم الشركات التي تمتلك احتمالات معقولة بزيادة جوهرية في قيمتها خلال خمسة أعوام؛ وتنويع الاستثمارات. ويثير غضبه دفع سعر مرتفع لشراء الأَسهم، الأمر الذي يلغي دور بعض المولعين بالإثارة من المغامرين. وفي حين أن الميل الطبيعي للنادي هو الإبقاء على الاستثمار في الأَسهم الممتازة المعروفة للشركات الكبرى، فإن كبار النافذين في «الاتحاد الوطني للمستثمرين» يؤكدون أن من الأهمية بمكان تنويع الإستثمارات، وتوظيف ثلث المبالغ المالية في أَسهم الشركات المتوسطةِ الحجم، والثلث الآخر في الشركات ذات الرأسمال الصغير أيضاً.

الاعتبارات الثلاثة الأساسية في تشكيل أي ناد استثماري هي:

- ينبغي على الأعضاء أن يجدوا المتعة في صحبة بعضهم بعضاً، لأن برنامج النادي مصمَّم للاستمرار على المدى الطويل.
- ينبغي على الأعضاء أن يوافقوا على نوع الفلسفة الاستثمارية التي يرغبون باتباعها، وذلك لتفادي الاختلاف حول القرارات الجوهرية فيما بعد.
- على الجميع الاستعداد لتقصي وتحليل الأصول المالية وتقديم تقارير دورية. فهذه ليست مجرد «سهرة لقضاء وقت ممتع خارج البيت». يجب على الجميع أن يكونوا على استعداد لدعم

حجتهم عند شراء، أَو تملك، أَو بيع أَسهم معينة قبل وضع القرار على التصويت أمام أعضاء النادي كلهم.

في حين أن الهدف في الواقع هو تعليم وتدريب وتثقيف الأعضاء وعقد أواصر الصداقة بينهم، إِلاَّ أنه من الممكن إضافة الربح المادي في بعض الأحيان. وعلى سبيل المثال، فإن «نادي صندوق الإستثمار المشترك» في ديترويت قد قام بأسلوب صبور تدريجي بالاستثمار خلال أوقات صعود وهبوط الأَسعار في السوق. وكان قد تأسس قبل نصف قرن بمبلغ ثمانمائة دولار جمعت من أعضائه. أما اليوم فلديه صندوق استثماري مشترك يزيد رأسماله على ستة ملايين دولار. أما «الاتحاد الوطني للمستثمرين»، وعنوانه: (P. O. Box 220, Royal Oak, Mich. 48068)، فهو يفرض أربعين دولاراً كرسم عضوية للنادي، إضافة إِلى أربعة عشر دولاراً عن كل عضو. والرقم المجاني هو: 877-ASK-NAIC. تشمل العضوية الحصول على مجلة يصدرها الاتحاد؛ وخطة منخفضة التكلفة لإعادة استثمار الربح السهمي؛ وتقارير معلوماتية للمستثمر؛ إضافة إِلى فروع إقليمية تعقد حلقات البحث وورشات العمل، كما يساعد النوادي الجديدة على البدء بنشاطها.

عند انضمامك إِلى ناد للاستثمار، سوف تدهش حين تجد أن بعض الأغنياء الذين يتمتعون بذكاء مكتمل، وفكر عميق، وبراعة كبيرة، يزعجونك بعدم الموافقة على بعض الاستثمارات المعينة. تمسك برأيك: إذ يمكن للخبرة أن تؤدي إِلى إقامة سباق حقيقي للخيل.

# 37

# الأقرباء والإثراء ضدان لا يجتمعان

**«لديَّ تخوف خرافي يدفعني دوماً إِلى الخشية من عقد أية صفقات تجارية بمشاركة بعض الأقرباء والأصدقاء لأن الشؤم يلاحقهم. لقد تعثرت محاولاتي لاقتناص فرص مواتية من الحجم الكبير طيلة حياتي، وضاعت كلها بسبب حمقي وإهمالي».**

صفة القريب الذي يطارده الحظ المشؤوم تنطبق تماماً على أوريون كليمنس، الشقيق الأكبر لمارك توين. إذ يبدو أن أية صفقة تجارية يقاربها تتحوَّل إِلى فشل ذريع. صحيح أن أوريون المجد، باستقامته وأمانته، قد منح شقيقه الأصغر فرصته الأولى للعمل في إحدى الصحف، واصطفاه مساعداً حين عمل سكرتيراً في ولاية نيفادا، لكن مارك توين وجد نفسه في نهاية المطاف مضطراً لمساندة أوريون بسبب طبيعته الخيالية الدونكشوتية، بعد أن رآه يتنقل من عمل إِلى عمل، ومن دَين إِلى دَين، ومن ولاء سياسي إِلى آخر، خلال معظم فترات حياته. كتب مارك توين عنه في سيرته الذاتية: «كان

خلطة عجيبة من أغرب المكونات التي يمكن أن تمتزج في قالب بشري، لتشكل شخصاً مستسلماً للبواعث والنزوات دون أن يفسح أي مجال للتفكير العقلاني المتروي؛ ذلك هو أسلوب أوريون في الحياة».

لم يفلت التراث المالي لوالد الشقيقين، جون كليمنس، من الحظ المشؤوم أيضاً. فقد كان محامياً، لكنه أبرم سلسلة من الصفقات المالية الفاشلة، وتوفي بمرض ذات الرئة وهو يحاول الحصول على وظيفة ككاتب في إحدى المحاكم الدورية المتنقلة التي تنعقد من حين لآخر، مخلفاً وراءه عائلة مفلسة. ومن الواضح أن هذا الوضع ما كان ليشكِّل ميراثاً عائلياً يمكن أن تنبني على أساسه ثروة كبيرة. ولم يكن من المرجح أن يتحمَّس مارك توين كثيراً لآخر «فرصة» أتيحت لشقيقه.

لقد عانى مارك توين الأمرَّين في حياته للتوصل إلى هذا الإدراك المتطير من الأقرباء، لكن على الناس الآخرين أن يتمتعوا بنفس القدر من الحرص والحذر. فالعديد من الأمريكيين لا يعولون على نصيحة الأقرباء والأصدقاء حتى لحضور فيلم سينمائي، لكنهم يأخذون المعنى الظاهري «لمعلوماتهم» الاستثمارية كأمر مسلم به. إن الافتقار إلى المهارة في اختيار البدائل السليمة، أو تصديق ممارسي أعمال الاحتيال والغش، يؤديان في أحوال كثيرة إلى إرهاق الحافظات المالية للعديد من الأصدقاء والأقرباء بأعباء ثقيلة. كل ذلك بسبب

النصائح الشفهية التي تتحدَّث عن أن «الأمر المؤكد» هو التحرك بسرعة ودون إبطاء، وأنه لا يوجد من يريد أن يفوته القطار.

استخدم الخطوط الإرشادية التالية في الصفقات الاستثمارية التي يشارك بها أفراد العائلة أَو الأصدقاء المقربون:

- حاول أن تبذل نفس القدر من الجهد الدؤوب الذي تستعد به للقيام بأية عملية استثمارية أخرى، بدءاً بالتحقق من الشركة المعنية، مروراً بالتدقيق في تاريخ الشخص الذي يعرض الإستثمار، وانتهاء بحساب المخاطر المحتملة. فقد يكون أحد أعمامك قد ساعدك على تعلم كيفية ركوب الدراجة في طفولتك، لكن هذا لا يعني أن ترمي بنقودك وتركب الخطر في استثمار ما اعتماداً على معلومات سمعها عرضاً في العمل.

- كن على حذر من المشاريع الاستثمارية التي يشترك فيها عدد من أفراد الأسرة أَو الأصدقاء بأموالهم. حاول التخلي عن المشروع برمته إِلاَّ إذا كان لديك ثقة كاملة بأنكم جميعاً تمتلكون نفس الفرصة، وأنك ستكون قادراً على مناقشته حين يبدأ، وأنه لن تكون هناك أية اتهامات واتهامات مضادة إذا لم تسر الأمور على ما يرام. إن التداخل بين المسائل المالية الكبرى وعلاقات الصداقة وأواصر القرابة يمكن أن يفرز تبعات كارثية.

- إذا كانت الصفقة تضامنية، خذ بعين الاعتبار المضامين المحتملة لحدوث طلاق بين زوجين من الشركاء أَو انفراط عرى الصداقة

بينهم. هل سيعرض ذلك للخطر الترتيبات اللازمة للمشروع برمته؟ إذا كان الأمر كذلك، استشر محامياً لصياغة عقد يتضمن الشروط والقيود اللازمة والسيناريوهات الممكنة للحفاظ على قابلية الخطة للتطبيق رغم ما قد تواجهه من مشكلات محتملة.

- لا تنشر إشاعات جامحة أَو تروج لمغامرات استثمارية هائلة الأَرباح في أوساط العائلة والأصدقاء، إِلاَّ إذا وصفتها باسمها الحقيقي، أَو بذلت ما يكفي من جهد للتحقق منها والتأكد بصدق أنها تستحق أن تؤخذ بعين الاعتبار. فلا شيء أسوأ من رؤية شخص تهتم بأمره يتعرض لخسارة مالية كبيرة نتيجة لمعلومات تبجحتَ بها.

لا يوجد إِنسان كامل. وفي حين أن مارك توين نفسه قد ارتكب العديد من الأخطاء في المضاربات على أَسهم المعادن الثمينة، والاختراعات التي ابتكرها، والأعمال التجارية التي قام بها، وفوَّت العديد من الفرص التي أُتيحت له لشراء أَسهم ثبت أنها مربحة جداً بالنسبة لمن اشتروها، إِلاَّ أنه لم يلق باللائمة على أحد سوى نفسه. وعزا في كتاباته وأحاديثه الفرص المضيعة التي ندم عليها إِلى «حمقه وإهماله». وما تأتى القسم الأعظم من مقاربته لأمور المال استناداً على الحس البدهي السليم إِلاَّ في المرحلة المتأخرة من حياته بعد أن عركته السنون وأنضجت تجاربه وخبراته، الأمر الذي يمنحنا جميعاً الفرصة للتعلّم من دروسه وعبره.

# 38

## اختر ثياباً تساعدك على النجاح ولا تبالغ في تأنقك

**«الإنسان بخِرَقِهِ ـ جمع خِرْقة ـ والعراة ليس لهم سوى تأثير ضئيل ـ أو ليس لهم تأثير على الإطلاق ـ في المجتمع».**

في حين أن عبارة مارك توين الآنفة قد صدرت قبل أن يخلف العري التجاري، الذي روجت له وسائل الإعلام الرخيصة، تأثيره المادي المثير، فإن عادته المتبعة بارتداء الثياب الملائمة والظهور بالمظهر اللائق يمكن أن تظل متمتعة بتبعاتها الاقتصادية الإيجابية. كان مارك توين يبدو دوماً كمليونير، وهو يرفل بحلته البيضاء (حتى في الشتاء بالرغم من اعتراض ابنته في أواخر أيامه)، وجسمه المتناسق. في أيام شبابه كتب رسالة يصف فيها نفسه بالقول: «الطول، خمسة أقدام وثماني بوصات ونصف؛ الوزن، حوالي مائة وخمس وأربعين ليبرة، تنقص قليلاً في بعض الأحيان، وتزيد قليلاً

في أحيان أخرى؛ الشعر، بني داكن، والشارب أحمر اللون؛ الوجه مستدير، والأذنان مرتفعتان، والعينان جميلتان لألاءتان بلون رمادي فاتح، إضافة إلى شخصية تتمتع بمعنويات عالية». وبغض النظر عما إذا كان يمر بفترة تتخم فيها جيوبه بالمال، أو بأخرى تفرغ فيها منه، فقد اعتبر المظهر اللائق استثماراً جديراً بالوقت والمال.

في أيامنا هذه، ما زالت تجد حين تمشي في «شارع المال» (الوول ستريت)، أو عبر ممرات مباني المصارف أو المؤسسات القانونية في هذه البلاد، موظفين وخبراء أنيقي المظهر والهندام، ويبدو أنهم على استعداد لصرف أي مبلغ من المال لقاء «المظهر» الحسن. كما أن عادة ارتداء الثياب المناسبة التي تساعد على النجاح في العمل، أي اختيار الثياب الملائمة للموقع الذي تطمح باحتلاله يوماً ما، بقيت سارية المفعول. فالبزّات الفاخرة، وربطات العنق الأنيقة، والأحذية الحديثة الطراز ما زالت تجد المعجبين من الرجال في العديد من الشركات. مثلما تلاقي «الفساتين» الحديثة، والأثواب المتكاملة المتناسقة، والوشاحات الفاخرة، والأحذية الإيطالية كثيراً من المعجبات من السيدات. لكن كل ذلك تعرض للتراجع قليلاً بسبب الظاهرة المعروفة باسم «البسْ ما يعجبك يوم الجمعة» التي تعطي الفرصة لموظف الشركات المعاصر لارتداء ما يحلو له من ثياب. ووضعت إحدى الشركات الاستثمارية في نيويورك شرطاً واقعياً وحيداً بالنسبة لهذه الأيام التي يتخلّى فيها موظفوها عن ملابسهم الرسمية المعتادة: «لا يسمح بارتداء ملابس الشاطىء أو

السباحة!». إذ ينبغي رسم خط فاصل في مكان ما! لكن حتى في الأيام التي لا يرتدي فيها الموظفون ملابس رسمية أنيقة، فإن رغبتهم في الظهور بمظهر محبب للإدارة تظل على قوتها. وأنفق بعض الموظفين مالاً كثيراً على شراء الملابس الغالية الثمن وغير الرسمية، من قمصان، وسراويل، وأثواب (بنفس تكلفة البزات والأثواب الرسمية التقليدية في أغلب الأحوال) التي تظل تعطيهم مظهر الطامح بالارتقاء إلى موقع أفضل في مكان العمل، بدلاً من مظهر الطالب الذاهب إلى الجامعة.

اليوم، انهارت كل فلسفة الملابس هذه في حالة العديد من «شركات الاقتصاد الحديث» العاملة في قطاع التجارة الإلكترونية وغيرها من المجموعات. هنا يصبح التركيز، من قمة المراكز الإدارية إلى القاعدة، على الجو المريح الذي تطغى عليه روح «الحرم الجامعي» الخالية من التعقيد، وما يصاحبه من مظهر شخصي يمكن أن يشمل ـ بدرجات متفاوتة ـ ارتداء سراويل «الجينز»، والتنانير القطنية، وقمصان العمل، والكنزات المحبوكة، والستر الغليظة، والأحذية الخفيفة والرياضية. والاعتقاد السائد هو أن الأفكار الذكية اللماحة والعمل الملهم الخلاّق سوف ينتجهما أولئك الذين لا تقيدهم معوقات الأفكار والإجراءات والمراسم البروتوكولية. ويشكل ذلك نفس الفلسفة الكامنة وراء العمل في غرف صغيرة على شكل مكعبات «متساوية» بدلاً من المكاتب التي تعتمد فخامتها على نفوذ الموظف

النسبي في الشركة. على أية حال فإن كل شركة تعرف النظام الأمثل الذي يناسبها.

بعد أن تأخذ في اعتبارك كل الأمور السابقة، تذكر التالي:

- بغض النظر عن بيئة العمل المحيطة بك، سوف تظل خاضعاً نوعاً ما إلى حكم تقييمي يتصل بمظهرك. ولا يشكل اليوم الذي تتخلى فيه عن اللباس الرسمي التقليدي ولا العمل في مكتب مريح لا يجبر الموظفين على ارتداء نوع معين من الثياب، ذريعةً آلية تسمح لك أن تهمل العناية بمظهرك وتبدو أخرق رزي الهيئة. فبعض الناس يصممون على ارتداء سروال ممزق من «الجينز» عند الذهاب إلى عملهم، ويخجلون من ارتدائه في أي مكان آخر. ومهما كانت حقيقة هذه العبارة، فإنّها لن تكون في صالحك.

- إن حسن المظهر والهندام، حتى وإن كنت ترتدي ملابس غير رسمية، ما زال يعتبر أمراً مهماً. لا تستخدم سياسة الاسترخاء كذريعة لعدم تسريح شعرك أو ارتداء الملابس النظيفة. ومهما كانت القواعد الإجرائية المتبعة، فإن المظهر الهمجي أَو الأشعث يظل أمراً سلبياً.

- إذا كان الجو السائد في مكان عملك يتطلب ثياباً أكثر محافظة وتقليدية، أبعد عنك الإحساس بأن عليك أن تغرق نفسك يائساً في وهدة الديون من أجل البقاء على سوية واحدة مع زملاء

العمل. فشراء عدد محدودة من الملابس الأساسية من نوعية جيدة تفيد التنويع في لباسك، واستخدام «الاكسسوارات» المساعدة لتزيينها يمكن أن يفيا بالمراد. تسوق من المتاجر والأَسواق التي تبيع بأَسعار مخفضة. وفي الغالب يبدو أن الناس الذين يشترون ملابس بأَسعار منافسة يستمتعون أكثر من سواهم بخزانة ثيابهم على أية حال.

كان مظهر مارك توين يبدو على الدوام متناسقاً، كما تباهى أيضاً بحقيقة أنه حاول أن يبقى أنيقاً. ويفترض المرء بأنه لو عمل اليوم في واحد من المكاتب التي يخيم عليها الجو المريح الخالي من التعقيد لارتدى ثياباً أنيقة على أحدث طراز تناسب المقام. وبالمناسبة، قدم مارك توين نصيحة للسيدات: «لا يمكن لمظهر امرأة تتبع أحدث خطوط «الموضة» في ثيابها أن يشابه شكلها حين لا تتبعها».



إنه توم سوير.

«مغامرات هاكلبري فين»

# 39

# يمكن للمخطِّط المالي أن يكفل إطلاق سراحك

**«الديون الرائعة! إنها القاعدة المؤسسة للمجتمع الحديث».**

**«عصر البريق الزائف»**

كان لمارك توين «مخطِّطه المالي» الخاص به، ليساعده في التغلب على بلايا ديونه الشخصية. اسمه هنري هوتلسون روجرز، وكان مديراً تنفيذياً مؤثراً في شركة «ستاندارد أويل»، وصناعياً غنياً يملك ثروة صافية تقدَّر بمائة مليون دولار، وواحداً من المعجبين بكتابات مارك توين. استخدم روجرز دهاءه وحنكته لإعلان زوجة مارك توين، ليفي، الدائن الرئيسي المسؤول عن شركة النشر التي أسَّسها ثم أفلست، وصاغ خطة لإعادة الدفع بحيث تستطيع تسديد كافة ديونه. كما أدار أعمال مارك توين المالية حين أقام في الخارج، وأبرم عقود كتبه التي ألَّفها. غدا الرجلان صديقين شخصيين مقربين،

يشربان معاً، ويلعبان البوكر سوية، ويمارسان رياضة اليخوت. قال توين عن روجرز في كلمة ألقاها على مأدبة عشاء: «إنه الرجل الذي رتَّب الأمور مع دائني ليتيح لي الفرصة كي أهيم على وجه الأرض لمدة أربع سنين، وأزعج بالتالي الأمم بمحاضراتي، وأعد بأنني سأسدد كل دولار استدنته. ولولا هذه الترتيبات لما استطعت الخروج من باب المنزل، والسير في الشارع حاملاً مظلة، مستعارة».

حين علَّق أحدهم مرة بالقول إن من العار أن تكون نقود روجرز «ملوثة» بسبب خلفيته الصناعوية، رد مارك توين قائلاً: «هذا صحيح، لكنها ليست نقودك، ولا نقودي».

إن مستشاراً مالياً ليس أهلاً للثقة يمكن أن يسبِّب كارثة. فكرْ بحالة مستشار مالي متهور في نيويورك يقدم نصائحه إِلى عملاء لامعين من طراز الممثلين مات دامون، وبن أفليك، وليوناردو دي كابريو، وموسيقيي «الروك» من أعضاء فرق مثل «B 52»، و«سماشن بومبكين»، و«بيش». حيث قد تصل مبالغ التهم الجنائية والمدنية إِلى مبلغ عشرين مليون دولار من أموال العميل لأنه جرى تحويلها بطريقة غير شرعية، وستة ملايين تعرضت للسرقة، ومائة مليون دولار من أموال شركة استشارات جمدت أصولها بقرار من قاض فيدرالي. وحتى لو كان المشروع التجاري ذات مرة مشروعاً مشتركاً مع واحد من أشهر مصارف نيويورك ذات الأَسهم الخاصة، فقد يتأكل مع مرور الزمن ليصبح مجرد خطة لتجميع الأصول والموجودات المالية تدفع للعملاء المتذمرين من مال العملاء الآخرين. إن امتلاك مبالغ كبيرة

من المال لا يضمن نجاح الاستثمار إذا لم تبذل الجهد الضروري مقدماً وتبقى على دراية تامة بأمورك المالية على أساس المتابعة والاستمرار.

ليس بمقدور كل شخص الاعتماد على رجل مثل روجرز صديق مارك توين، لكن على كل واحد أن يمتلك خطة مالية شاملة لعائلته في الوقت المناسب، تتضمن الأهداف المالية، والميزانية، والاستراتيجية الضريبية، والتأمين، وتخصيص الأصول والموجودات، وبرنامجاً تقاعدياً، والتفكير بخطة عقارية. أما المخطط المالي فبمقدوره مساعدتك على صياغة خطة تفصيلية تحدّد التواريخ والمدخرات الضرورية لتحقيق أهدافك. في أَحيان كثيرة، سيرى المخطط المالي فوراً الصدوع في درعك المالي، ويمكن أن يمد يد المساعدة في التو. قد يتوجب عليك دفع مبلغ يتراوح بين 500 ـ 10000 دولار من أجل الخطة. والقيمة الصافية لأموالك، ونوعية المخطط المالي المحددة، والمدة التي تتطلبها صياغة الخطة، وبيان عمولة المخطِّط، كل هذه العوامل سوف تملي حجم المبلغ الذي ستدفعه. لا تعرّض نفسك للوقوع في ورطة بسبب افتتانك بغلاف فاخر يضم الخطة المالية بين دفتيه، ولا بالرسوم البيانية، ولا بالأَوراق المطبوعة. فأي شخص ملم بالبرامج الكومبيوترية يمكن أن يصوغ خطة تبدو جيدة ظاهرياً. المهم هو ما تقوله. علاوة على كل ذلك، أدرك أن المخطِّط الناجح المؤثِّر يمكن أن ينتمي إِلى جملة متنوعة من الخلفيات المهنية المتفاوتة.

النقاط التالية هي التي يجب أن تأخذها بعين الاعتبار عند اختيار مخطّط مالي:

- بعض المخطِّطين الماليين يفرض رسوماً فقط، في حين أن بعضهم الآخر يبيع منتجاته من الخطط الجاهزة، وآخرون يلتجئون إلى الأسلوبين معاً. ويعتبر أولئك الذين يفرضون رسوماً فقط على أساس العمل بالساعة، الأكثر معقولية في أسعارهم. وإذا ما اتفقت مع مخطط مالي على تولي مهمة إدارة شؤونك المالية باستمرار، فقديفرض رسماً سنوياً اعتماداً على أصولك المالية يتراوح بين 0,5٪ ـ 1,5٪ من حجم هذه الأصول. أما إذا وجهك المخطط نحو صناديق الإستثمار المشترك، فقد يتوجب عليك دفع رسوم إضافية للصناديق ذاتها. وحين يبيع خطته المنتجة التي يقتطع عمولته منها، ينبغي أن يشرح الأمر لك بحيث يمكنك تحديد ما إذا كانت الاستشارة التي تلقيتها تضمن شيئاً من تلك الحقبة.

- تعتبر المؤهلات المهنية ضرورة إضافية. إذ يتطلب الحصول على شهادة المخطط المالي القانوني (CEP) خبرة كافية وامتحاناً دقيقاً يستمر يومين. تحقق لدى هيئة المعايير للمخططين الماليين القانونيين من خلال الاتصال على الرقم المجاني: (888-CFP-MARK) لمعرفة ما إذا كان المخطِّط يملك الوثائق الثبوتية وما إذا كان قد اتخذ في حقه أي إجراء تأديبي. أما صفة «المستشار

المالي القانوني» (ChFC) التي تمنح في الحالة النموذجية لوكلاء التأمين، فتتطلّب أيضاً خبرة واختباراً.

لمزيد من المعلومات اتصل بالعنوان التالي:

The American Society of CLU & ChFC toll-free at 888-ChFC-CLU.

تضم مؤسسات التخطيط الكبرى:

- «الاتحاد الوطني للاستشارة المالية الفردية»، (National Association of Personal Financial Advisors)، الهاتف: (800-366-2732)، ويضم من بين أعضائه مخططين ماليين قانونيين يتقاضون رسوماً فقط على استشارتهم؛
- «معهد المخططين الماليين القانونيين» (Institute of Certified Financial Planners)، الهاتف: 800-282-7562، ويشمل من بين أعضائه مخططين يكتفون بالرسوم فقط ومخططين يتقاضون عمولة في نفس الوقت؛
- «الاتحاد الدولي للتخطيط المالي» (International Association for Financial Planning)، الهاتف: (888-806-PLAN). الاتحاد لا يضم مخططين ماليين قانونيين فقط، بل محاسبين، وسماسرة، ومحامين، وغير ذلك.

استعلم عن كافة الأمور الأساسية في أو لقاء تعارف مجاني مع المخطِّط. ولسوف تساعدك المؤسسات المهنية المحترفة على

الاتصال مع واحد منهم في منطقتك. كما يجب أن تسأل أصدقاءك أيضاً عن الخدمة التي قدمها لهم المخطِّطون المحليون. وجه أسئلة صريحة وجريئة حول ثبوتيات المخطط، وخبرته، ومستوى تعليمه، والتخصص في سياق المهنة. قرِّر أسلوب الإستثمار وما إذا كانت أنواع محددة من الإستثمارات سوف تتم التوصية بها فعلاً. استعلم عن العناوين المهنية التي يمكن الرجوع إليها للاستفسار عن أهلية المخطط. الأمر يستحق بذل مجهود إضافي. وحين تبدأ باستعمال الخدمات التي قدمها المخطط، تأكد من كونك على دراية بآخر اتجاهات الإستثمار بحيث تتمكّن من اتخاذ القرارات بذكاء بمعونته.

لقد شهدت حياة مارك توين نقطة تحول تمثّلت في المساعدة التي قدّمها روجرز، والعديد من الناس اليوم يتمتعون بأشكال دعم مماثلة من مخططيهم. وحين يعاد ترتيب شؤون بيتك المالية، فإن بلايا الديون وغيرها من الهموم يمكن أن تضعها وراء ظهرك وتسير قدماً إلى الأمام.

# 40

## العقول المتسائلة تريد أن تعرف

**«نحب أن نقرأ عن الأثرياء في الصحف؛ والصحف تعرف تلك الحقيقة، ولذلك تبذل جهدها للاستمرار في تغذية هذه الشهية بكل سخاء.. «امرأة ثرية تسقط في قبو ـ لم تصب بأذى». إن السقوط في القبو لا يمثِّل أمراً مهماً لنا حين لا تكون المرأة ثرية، لكن المرأة غير الثرية قد تسقط في القبو ولا نتوق لمعرفة أي شيء حول الحادثة ولا نتمنَّى أن نكون محلها».**

يعود كل ذلك إِلى ما قبل حقبة صفحات الإشاعات في الصحف الشعبية وهيمنة التلفزيون المحكمة على وعي الرأي العام. لقد تمتع مارك توين فعلاً بشهرته العالمية، وعلق هازلاً في إحدى خطبه: «إذا ما تم إثبات أن شهرتي تصل إِلى نبتون وزحل فإن ذلك سيملأ نفسي بالرضا». لكن شهرته لم تكتف طبعاً بترسيخ مكانته في التاريخ وفي عالم الأدب، لكنها ساعدته أيضاً على كسب أجور أعلى من محاضراته. في إحدى المرات، استلم بواسطة البريد الخارجي بطاقة

تهنئة بعيد ميلاده معنونة إلى: «مارك توين: حتى لا يعرف مكانه!». وتلقى المرسل بعد عدة أسابيع برقية من إيطاليا كتب عليها: «لقد عرف».

كل هذا لا يعتبر شيئاً مقارنة بشدة وكثافة تفحص وترصد أخبار الأثرياء والمشهورين هذه الأيام. وحين تلقى الممثِّل الكوميدي التلفزيوني الواسع الثراء، جيري ساينفيلد، مبلغ أربعين مليون دولار كما يقال، لشراء منزل مغني «البوب» ومؤلف كلمات الأغاني الواسع الثراء أيضاً، بيللي جويل، سنة 2000م، ذاعت القصة وانتشرت في كل أصقاع الأرض. هل قررت إيفانكا، ابنة رجل الأعمال الثري، دونالد ترامت، أن تصبح عارضة أزياء؟ هل صحيح أن منزل أغنى أغنياء العالم، بيل غيتس، رئيس شركة «مايكروسوفت»، يضم أكبر مساحة من الأقدام المربعة بين البيوت المسكونة على ظهر الأرض؟ ما أكثر ما يساعد مضيفة البرنامج التلفزيوني «أوبرا شو»، على المحافظة على وزنها؟ هل هو التمارين المصاحبة لنظام حمية أو نظام غذائي معين؟ إن العقول المتسائلة تريد أن تعرف!.

كان مارك توين يعتقد بأن ما نتعلمه من الأثرياء ليس مجرد معرفة ضحلة زهيدة القيمة فقط، بل إن معظم ما نسمعه عنهم ممل مضجر حقاً. لقد علّق القصّاص الأمريكي ف. فيتزجيرالد سكوت على الموضوع بالقول: «دعوني أخبركم عن الأغنياء، إنهم مختلفون عني وعنكم». لكن مارك توين ما كان ليقبل بالضرورة افتتان المجتمع بحجم الاختلاف الذي يمكن إدراكه. هنالك أيضاً رغبة بالاعتقاد في

عالم الاستثمار بأن بعض الناجحين قد نهلوا من إكسير النجاح السحري، ونحن قادرون على مزجه بشرابنا، تماماً مثل الشراب الرياضي المنشط. في كتاب «ترامب: فن الصفقة»، كتب دونالد ترامب عن فلسفته في النجاح في قطاع العقارات، وحين تناقصت ثروته شهدت نصائحه ومشوراته انحداراً وجيزاً في قوة تأثيرها، وحين امتلأت خزائنه من جديد أطلق كتاباً آخر بعنوان «ترامب: فن العودة» ليشرح كيف أعاد إنعاش إمبراطوريته. وعندما فكّر بترشيح نفسه للانتخابات الرئاسية ألّف كتاب «أمريكا التي نستحقها» كنتيجة لذلك. وفي حين أن القرّاء المتحمسين لكتاباته يعلمون الآن فلسفاته تماماً، لكن عليهم مجرد قراءتها باهتمام، وليس التقيد بالتزام حرفي متزمت بقواعده ووصاياه عن حياة المرء الخاصة وصفقات الأعمال التجارية. انتق النصائح والمشورات المتفرقة من هنا وهناك، مع إدراك حقيقة أنه حتى الخبراء المحنّكون يخضعون لصروف الدهر وحظوظه.

أُحيط المستثمر الملياردير وارن بوفيت بمظاهر احتفالية وتكريمية مشابهة، حيث أشارت الكتب والمقالات إلى النجاح المشهود الذي حقّقته شركة «بيركشر هاثاوي إنك» (Berkshire Harhaway Inc.) التي تتخذ من أوماها مقراً لها. لكن حين كان أداؤها تحت المعدل في سنة 1999م، اعترف بالمسؤولية، وكتب في تقريره السنوي: «حتى المفتش كلوسو تمكّن من العثور على الجهة المذنبة عن السنة السابقة ـ رئيسكم!». لكنه أشار إلى أن من المقدر على تنبؤات المستثمر أن تصبح أكثر واقعية، خصوصاً في القطاعات التي تركّزت فيها المضاربات. هل يعني ذلك أن كل الحديث عن نبوغ بوفيت التجاري

مجرد هراء؟ لا أبداً. فهو ببساطة يؤكد مرة أخرى أن جميع رجال الأعمال هم بشر يصيبون ويخطئون.

حين تعاين عبر وسائل الإعلام الأساليب الحياتية والملاحظات الاستثمارية للذين ركموا ثروات هائلة وحقَّقوا نجاحات متفوقة، تذكر ما يلي:

- تشكل خبرة كل شخصا جانباً يمكنك التعلم منه. حاول العثور على ما قد ينطبق منها على ظروفك الخاصة، بدلاً من لصق المشورة نقطة نقطة على أسلوب حياتك.
- لا تشعر بالرهبة من أولئك الذين نجحوا، أَو تحسدهم، أَو تغضب منهم، أَو تتمنَّى لهم السوء. لا تتخيلهم صنفين منفصلين: إما جليل مهيب أَو بائس يائس. هنالك وفرة من الأمثلة على الصنفين معاً. عش حياتك واجعلها على أفضل ما تستطيع.
- فكِّر كيف تصيغ فلسفتك الذاتية الخاصة بالنجاح. هل تملك واحدة؟ إن كان الجواب نعم، حول تكييف مراحلها لرؤية ما إذا كانت قادرة حقاً على الوصول بك إِلى هدف ما.

نصيحة أخيرة: إذا أصبحت حقاً غنياً ومشهوراً، حاول أن تكون أقل ظهوراً من شون بن خلال فترة زواجه المشؤومة من المغنية مادونا. فالجمهرة من المصورين تدفعك إِلى الوقوع في مشاكل قانونية. و«المانشيتات»: جريمة!

# 41

# بعض الناس يستخدم السندات المالية سبيلاً إلى النجاح

**«يبدو وكأن العالم يفكر بأن حب المال علامة فارقة «أمريكية»؛ وأن الرغبة المختلفة بالإثراء السريع سمة تقتصر على «أمريكا». أعتقد أن للفكرتين على الصعيد الأوسع صفة إنسانية شمولية وحسب، ولا تمثّلان احتكاراً أمريكياً على الإطلاق. إن حب المال نزعة طبيعية ملازمة لجميع الأمم، لأن المال صديق مفيد وقوي. أحسب أن هذا الولع وجد في كل مكان، مذ دعاه الإنجيل بأصل كل الشرور.**

**أعتقد أن السبب وراء ظهورنا نحن الأمريكيين بمظهر المدمن على محاولة الإثراء السريع ينحصر في أن الفرصة المتاحة لبذل الجهود الواعدة في ذاك الاتجاه تعرض نفسها علينا بتكرارية غير مسبوقة في التجربة الأوروبية».**

انبنت ثروات العديد من الأمريكيين، في عهد مارك توين وفي أيامنا المعاصرة، على استقرار الاستثمارات الأساسية الجوهرية. لقد

أدرك مارك توين تماماً عدم وجود عصا سحرية تسببت في حدوث كل ذلك. كتب في سيرته الذاتية: «هذا عالم لا تستطيع فيه الحصول على شيء من لا شيء، حيث تدفع قيمة كل شيء تحصل عليه إضافة إلى نسبة خمسين بالمائة فوقه؛ لكن حين تصبح مديناً بالفضل عليك أن تدفع ألفاً». إن السندات التي تعتبر «أوراق اعتراف بدين» (IOUs) طويلة الأجل تغل معدل فائدة ثابتة، هي كتل بنائية مالية مصمَّمة لتعيد إليك ما دفعت، وبعض الربح فوقه. ومتى يأزف موعد استحقاق سنداتك المالية، فإن رأسمالك يعاد إليك كاملاً، أي أن السند بقيمة خمسمائة دولار يساوي خمسة آلاف عند استحقاقه طالما أن المصدر لا يتخلَّف عن التسديد. ذلك أمر بسيط بما يكفي. فأنت تكافىء على العموم بمعدلات ربح أكثر كلما زاد عدد السنين التي ترغب فيها بالاستمرار في التزامك. وأنت تتمتع أيضاً بمرونة الاختيار بين سندات الشركات وسندات الحكومة. لكن السندات بهت بريقها بالمقارنة مع أَسواق الأَسهم المزدهرة، ولا تعتبر في أحوال كثيرة أفضل بديل استثماري إلاّ بالنسبة للأفراد الذين شارفوا على سن التقاعد أَو تقاعدوا فعلاً، وكذلك الحال بالنسبة للمؤسسات الكبرى التي تملك حافظات مالية ضخمة ومتنوعة.

واجهت السندات الحديثة جملة متنوعة من العوامل، مثل الأحداث الدراماتيكية العالمية وتذبذب المعدلات المفاجىء، الأمر الذي قلَّص القدرة على توقع قيمتها الأساسية. ذلك يعني أن أذكى مسار للعمل تتخذه هو على الأرجح أن «تنوع» السندات الفردية من

خلال سلسلة من تواريخ الاستحقاق المختلفة، بعضها قصير الأجل لا يتجاوز السنتين، وبعضها يتراوح بين خمس وعشر سنوات، بل لا بأس في أن يصل حتى إلى ثلاثين سنة إذا كنت تتمتع بالقدرة على تحمّل المزيد من المخاطرة. فالسندات الأقصر أجلاً تظل أقل تأثراً بتغيرات معدل الفائدة. وفي حين يفضل العديد من المستثمرين الإصدارات الأفضل من حيث النوعية، فإن المستثمرين الأكثر ولعاً بالمغامرة يفضلون نوعية أدنى (أو الأدنى نوعية على الإطلاق) من بين الإصدارات «الرديئة» من أجل أعلى معدلات ثابتة مقارنة بالبقية. تذكر أيضاً أن من الممكن «استدعاء» السندات، أي أنها قابلة للاسترداد عندما يريد المصدر إصدار سندات جديدة بمعدل فائدة أقل.

حين تفكر بالاستثمار في السندات، تذكر ما يلي:

- للسندات مجازفة ائتمانية، من حيث أن الشركة المصدرة للسند يمكن أن تتخلّف عن الدفع وبالتالي قد تخسر الاستثمار الرئيسي. هنالك أيضاً مخاطرة تتصل بمعدل الفائدة، الأمر الذي يؤثّر عليك في المقام الأول إذا حاولت بيع السند قبل موعد استحقاقه، لأن قيمة سندك قد تكون أعلى أو أدنى اعتماداً على مستوى المعدلات السائد في تلك اللحظة.

- تخضع سندات الشركات وبعض سندات البلدية لتصنيف بعض الوكالات والمؤشرات مثل «ستاندارد & بور» و«مودي» (Moody). فالسندات التي تحتل قمة لائحة التصنيف هي «AAA»

أَو «Aaa»، تبعاً لنظام التصنيف. وكل سند يصنف في درجة أقل من «B» يعتبر سنداً رديئاً يحمل مخاطرة أكبر.

- هنالك أيضاً ما يسمى بـ«السندات ذات العائد الصفري» (zero-coupon bonds) تصدرها الشركات، أَو الوكالات الحكومية، أَو البلديات. فهي لا تدفع الفوائد بشكل دوري، لكن يتم شراؤها بدلاً من ذلك بسعر مخفض وتغل معدلاً أعلى عند الوصول إلى تاريخ الاستحقاق. وهي تستخدم في أكثر الأحوال عند التخطيط للإنفاق على فترة الدراسة في الجامعة أَو خلال سنوات التقاعد.

- تقدم سندات البلدية مزايا وفوائد معفاة من الضريبة، خصوصاً إذا كنت ضمن تصنيف دافعي الضريبة الأكثر ارتفاعاً. يصدر هذه السندات مختلف المؤسسات الحكومية وهي معفاة من الضرائب الاتحادية ـ وفي بعض الأحيان من ضرائب الولاية. وبهذا، إذا بدا المعدل أقل من المعدل الخاضع للضريبة، فعليك عندئذ أن تحلِّل العوامل في فئة الضريبة الفردية التي تخضع لها من أجل اكتشاف ما ستتلقاه في نهاية المطاف بعد حسم الضريبة.

- هنالك أيضاً صناديق الاستثمار المشترك التي تستثمر في مجموعة متنوعة من السندات. تتفاوت السندات التي تملكها مثل هذه الصناديق في تواريخ استحقاقها، فبعضها يستحق بعد مدة تراوح بين سنتين أَو ثلاث على وجه العموم، في حين تحمل الصناديق

التي تملك سندات طويلة الأجل نفس المجازفة والخطر المصاحبين للسندات نفسها. إن الرسوم التي تدفعها إلى هذه الصناديق أكثر أهمية حتى من تلك التي تدفعها إلى صناديق الأَسهم لأن غلتك أولاً ستكون أقل على الأرجح. ولهذا السبب، مالت السندات الفردية إلى التفوق في الأداء على سندات الصناديق المشتركة في السنوات الأخيرة.

- لم تعد السندات، وخصوصاً سندات صناديق الاستثمار المشترك، تتمتع بنفس نفوذها وتأثيرها كما كان الحال في الماضي. وبعض استراتيجيات الحافظات المالية لا تضمها على الإطلاق إلى نموذج الحافظة المالية الناجح، مؤكدة على أن تذبذب معدل الفائدة يجعل احتمال الخطر الكامن فيها مساوياً لخطورة الأَسهم. ولكن في حين أنها لم تعد قادرة على جعلك ثرياً، إلاّ أنها ما زالت تمثل أداة ممكنة الاستخدام للمحافظة على رأس المال إذا تم دمجها بشكل مناسب في إجمالي الحافظة المالية. ويمكن لسندات البلدية على وجه الخصوص أن تشكّل وفراً ضريبياً عظيماً. لكن عليك دوماً أن تتفحص الاحتمالات لتحديد ما إذا كانت السندات ستقدم لك العون والمساعدة.



أحد إخفاقاتي.

«بقساوة»

# 42

# تبرير الفشل والنفاق بالسخط

**«ليس هناك أمة في هذا العالم تستبدل الاتكال على الله بالتواكل... أعتقد أنه من الأفضل أن نكتب على قطع العملة: «نضع ثقتنا بالله بعد أن نبذل كل ما بوسعنا من جهد»، وإذ لم يكن هناك من متسع لكتابة ذلك على قطعة العملة المعدنية فلم لا نزيد في حجمها؟».**

يقول مارك توين: «إن أي شعور بعدم الثقة في الحكومة والسياسيين يعتبر شعوراً في محله». أما اكتشافه لحقيقة أن وضع الحكومة اسم الله على العملة الوطنية[1] يخفي نفاقها تحت مظهر

(1) المقصود هنا العبارة المكتوبة على أوراق النقد الأمريكية «الدولار».

مخادع، فلا تشكل مفاجأة كبيرة لنا. ولم يكتفِ بالتشكيك في طبيعة السياسيين الأخلاقية، بل كتب قائلاً بأن «السياسي والأحمق لفظتان مترادفتان»، وأن «المكتب الرسمي العام هو مكتب خاص للكسب غير المشروع». لقد أحنق مارك توين على وجه الخصوص الفساد الذي عاينه في «منظمة تاماني» السياسية القوية في نيويورك، وذلك حين عاش هناك وكتب عنها مراراً في كتابه «عصر البريق الزائف»، الذي بشَّر بعبثية مطاردة الثروة، روى قصة سياسي ورع من ميسوري، يدعى السيناتور أبنر ديلورثي، تبيَّن أنه متورِّط في الفساد بعد شراء الأصوات في محاولة لضمان إعادة انتخابه. كان مارك توين على نفس القدر من الحذر والتوجس من النفاق الرسمي باسم الدين. على حين أنه لم يكن ملحداً، لكنه فضَّل المفاهيم الأساسية لله ونواميس الطبيعة على مختلف الطرائق المنظَّمة للعبادة.

ففي صلاة الصبح، يوجِّه السياسيون ورجال الأعمال على حد سواء الشكر لله تعالى في أحوال كثيرة ويحمدونه على نعمه السخيَّة المتمثلة في وفرة الأرباح القياسية التي تغلها الشركات، وقوة أسواق الأسهم، وثبات النمو الاقتصادي، وذلك بنفس الطريقة التي يحمد عليها لتأييد فريق كرة القدم ومساعدته على الفوز في المباريات المهمة. إلا أن السياسيين ورجال الأعمال لا يلقون باللائمة على أنفسهم نتيجة هذه الأحداث، بل يصرُّون على القول بأنها «تحدث هكذا عرضاً» لأنها جزء من طبيعة مسار الأشياء. لم

## تبرير الفشل والنفاق بالسخط

يصدر عن مارك توين سخطاً مما جرت له الأقدار، لكنه طالب فعلاً بعقاب أولئك الذين يحاولون السموّ بأنفسهم عن طريق استحضار اسم الله.



اكتشاف الذهب.

«بقساوة»

# 43

## آن الأوان لوضع
## «برنامج جديد» للمساهمين

**«يقال بان الرئيس فرانكلين د. روزفلت قد أخذ اسم «البرنامج الجديد» لخطته الإدارية والتشريعية التي استهدفت إنعاش الاقتصاد الأمريكي وإخراجه من حقبة الكساد الكبير من هذا الجزء من «أمريكي من كنيكتيكت..»: «كنت ساصبح حاملاً للأسهم في شركة يمدها تسعمائة واربعة وتسعون عضواً بكل راس المال ويحملون كافة أعباء العمل، وهناك ايضاً ستة آخرون انتخبوا انفسهم كاعضاء دائمين في مجلس الإدارة واقتنصوا كل الأرباح. بدا لي أن كل ما كان ينقص الأكثرية الساحقة من الاعضاء المخدوعين هو برنامج جديد يعيد القسمة بين الفريقين».**

مثلما ساعد «البرنامج الجديد» الذي أعلنه الرئيس فرانكلين د. روزفلت (1933 ـ 1945) على البدء بتجاوز فترة الكساد الاقتصادي الكبير في ثلاثينات القرن العشرين، بدأ عالم المال والأعمال يتجاوز

مفهوم مجلس إدارة الشركة في العصر الحالي أيضاً. في أيام مارك توين، كان «أي شيء ممكناً» في بعض الأحيان، ويمكن للمساهمين أن يبقوا تحت رحمة مجلس إدارة لا حدود لقوته ونفوذه وطمعه. هذه الجماعة من الأشخاص الذين ينتخبهم حملة الأَسهم يوجهون ويشرفون تقليدياً على شؤون الشركة ويضبطون عمل موظفيها. كما يضعون سياسة الربح بالنسبة للشركة، التي يمكن أن تمثّل مؤشراً على النمو في المكاسب والدخل الإجمالي. وقبل عقدين من السنين، كان الأسلوب الديكتاتوري في الإدارة ما يزال عملاً يسيراً يغل أموالاً طائلة مقابل قضاء أيام معدودة يتم فيها أداء القليل من أعمال الشركة كل سنة. لم يكن هناك سوى جزء ضئيل من المسؤولية التي يجب على مجلس الإدارة تحمّلها آنئذٍ، لكن الزمان تغيّر.

لقد وضعت حركة حقوق المستثمر الحديثة مجالس الإدارة في وضع صعب أصبحت فيه مسؤولة عن كيفية تأثير قراراتها على أَسعار الأَسهم، وصناديق المعاشات التقاعدية، وسلامة الوضع المالي للشركة. وفي السنوات الأخيرة تم اتخاذ إجراءات قانونية في العديد من الحالات ضد مدراء لم يقوموا بضبط أداء شركاتهم أَو سمحوا بسياسات ضارة بحملة الأَسهم. فحقبة مجلس الإدارة الذي يصادق «بالختم المطاطي» على السياسات آلياً ومن دون تفكير تدخل في طور الانتهاء، لأن كل فرد من أعضاء مجلس الإدارة يتحمّل مسؤولية محددة. علاوة على أنَ التبادل التجاري الداخلي من قِبل مدراء وموظفي الشركة يجري ضبطه ورصده بإحكام ويعني التبادل التجاري

داخل الشركة صفقات الأَسهم التي يعقدها موظف أَو مدير في الشركة التي يجري تبادل أَسهمها، أَو أي فرد أَو كيان يملك نسبة عشرة بالمائة أَو أكثر من أي صنف من أَسهمها. وتشمل الأنواع المحددة من الأنشطة التجارية الشراء، والبيع، والبيع المنظم، وممارسة الحق بامتلاك إصدارات الأَسهم وتبادلها. وتقوم «لجنة الأَوراق المالية والبورصة» بمراقبة هذه الصفقات بإحكام لرصد أية أخطاء أَو تجاوزات، في حين يرغب المستثمرون برؤية ماهية البيان المالي الذي يصدر حول الاحتمالات الكامنة لدى الشركة.

تتمتع مجالس إدارة بعض الشركات بسمعة ممتازة. أفضلها، حسب تصنيف مجلة «فورتشن» (Fortune)، مجلس إدارة شركة «جنرال إلكتريك» الذي يخضع لعملية تحديث منتظمة عبر توظيف مدراء جدد من خارج الشركة بشكل مستمر؛ وشركة «هوم ديبوت»، التي تشترط على كل مدير القيام بزيارات رسمية إِلى عشرين مخزناً من مخازنها في السنة على أقل تقدير؛ و«إنتيل»، التي لا تسمح لمدرائها بتلقي أتعاب استشارية إضافية من الشركة؛ وشركة «تكساس إنسترومنتس» (Texas Instruments)، التي أشرف مدراؤها بنجاح على عملية إعادة إحياء الشركة. ومن بين أسوأ مجالس الإدارة تبعاً لنفس المجلة، مجلس إدارة شركة «مايكرو ديفايسيز» (Micro Devices) التي وقّعت مع كبير مدرائها التنفيذيين عقد استخدام مفرطاً في سخائه يتكون من ثلاث وثلاثين صفحة، ويشمل حصوله على علاوة أداء بعد موته؛ وشركة «أرشر دانييلز ميدلاند» (Archer Daniels Midland)،

التي اعتبرت أحد نواب الرئيس في إجازة مدفوعة الأجر بينما كان يقضي عقوبة سنتين في السجن بتهمة التسعير الجبري؛ وشركة «ماكسام» (Maxxam) التي نقلت مكان اجتماعها السنوي إلى موقع ناء يبعد عشرين ميلاً عن أقرب فندق لتفادي احتمال معارضة أنصار البيئة؛ وشركة «أوغدين» (Ogden) التي لا يضم مجلس إدارتها أحداً من كبار المدراء التنفيذيين للتعامل مع أرباح الشركة.

وبوصفك مساهماً واعياً، ينبغي أن تتأكد من أنك لا تتبع أية توجيهات من مجلس الإدارة بصورة عمياء.

- اقرأ بعناية كل اقتراح معروض في بيانات التفويض التي تتلقاها من الشركة بحيث يمكنك تقرير كيفية التصويت بأَسهمك. وهو أمر أساسي لفهم ما الذي ستفعله الشركة وكيف يمكن أن يؤثر على ممتلكاتك.

- حاول حضور الاجتماعات السنوية حين تستطيع، خصوصاً في حالة الشركات التي تنقل بشكل دوري هذه الاجتماعات بين المناطق من سنة إلى أخرى. وهذا يزودك بمعرفة مجانية حول آليات عمل مجالس إدارة الشركات ومدرائها التنفيذيين. وحتى لو كانت هذه الاجتماعات رفيعة التنسيق والمستوى، فإنك ستتعرَّف على الأشخاص ومواقعهم، وبدون شك سوف يطرح المشاركون من حَمَلَة الأَسهم أسئلة يتوجب الإِجابة عنها.

- قد ترغب بتسجيل أسهمك باسمك لكي تستطيع المشاركة على

أفضل ما يمكن في عملية صنع القرار داخل الشركة، وذلك من خلال التأكد من استلام كافة مواردها ومنشوراتها. لا بأس من تسجيل أسهمك عبر سمسارك، طالما أنت تستلم مواد ومعطيات الشركة في الوقت المناسب بحيث تتمكّن من التصويت بأسهمك عبر البريد.

هنالك «برنامج جديد» يجري وضعه مع المساهمين. لكن الاستفادة الكاملة منه تتطلّب في الانتباه والمشاركة بحيث يمكنك تجنّب أن تصبح واحداً من «المخدوعين» الذين كتب عنهم مارك توين. فقد كاد هو نفسه أن يصبح عضواً في مجلس إدارة إحدى الشركات في أواخر سنوات حياته. وبوسع المرء الافتراض أن اجتماعات مجلس الإدارة تلك نادراً ما ستكون مملة!

# 44

## ما زلت غير قادر على معرفة ما في الكتاب من غلافه

**«لأسباب تتعلّق بالعمل التجاري، ينبغي أن أحافظ على المظاهر الخارجية لسلامة العقل».**

في حين لم يكن مارك توين جاداً في تأكيده على الحاجة إلى وضع واجهة خارجية تخدع الناظر، إلاً أنه بذل ما استطاع من جهد لترتيب وتنظيم كل أموره الداخلية وهو يحاول التغلّب على المحن التي تعرض لها. فقد كان برغم كل شيء كاتباً ساخراً، ومحاضراً، وروائياً. ومع أن الرأي العام يمكن أن يقبل منه التهكم والسخرية، لكن لا أحد يقبل الكآبة والشؤم من شخص يتوقع منه أن يكون جذاباً ساحراً. فهول المآسي الشخصية التي حلّت به في أواخر أيامه جعل من الأصعب عليه الحفاظ على نمط حياة هادئ لا تعترضه المتاعب. إذ ماتت كبرى بناته سوسي بالتهاب السحايا سنة 1895م، وتوفيت زوجته ليفي سنة 1904م، وأصيبت ابنته الصغرى جين بأزمة

قلبية قاتلة خلال نوبة صرع دهمتها سنة 1909م، وذلك قبل أشهر معدودة من وفاته هو سنة 1910م. أما ابنته الوسطى كلارا، فكانت الوحيدة التي بقيت على قيد الحياة من بعده، وصانت بكل إخلاص ميراث أبيها حتى وفاتها سنة 1962م، بعد أن عهدت بكل أوراقه إلى مؤسسة ستعرف فيما بعد باسم مركز وثائق مارك توين التابع لجامعة كاليفورنيا في بيركلي.

تبعاً لبعض المصادر، عاش مارك توين أواخر أيامه مترعاً باليأس والتشاؤم، في حين تشير تقارير أخرى إلى أنه أصبح خلالها أكثر رقة وسخاء. كتب مراراً حول مشاعره الداخلية وبقي أيضاً معلقاً ماكراً على أحداث العالم حتى النهاية. وفيما يتعلّق بسخائه، لم يتم الكشف عن العديد من آياته إلاّ بعد مدة طويلة من وفاته. وعلى سبيل المثال، وجد أحد الباحثين في جامعة ييل سنة 1985 وثيقة تثبت أن مارك توين قد دفع الرسوم الجامعية لطالبين اثنين من الموهوبين السود، تخرّج أحدهما من كلية الحقوق في جامعة ييل وأصبح قاضياً، وتخرّج الآخر من المعهد اللاهوتي وأصبح قسيساً. لم يسع وراء إعلان أعمال الخير هذه على الملأ، لأنه لم يقصد بها أبداً تلميع وتدعيم صورته لدى الرأي العام.

تتمثّل الفلسفة الأساسية لعالم الأعمال الحديث في بذل أقصى ما يستطيع الإنسان من جهد لإظهار صورة مشرقة عن عمله. ولم تقدم أية شركة تقريراً سنوياً أو بياناً صحفياً دون أن تحاول فيهما تلفيق أفضل رواية ممكنة لتغطية حتى أكثر الحوادث والمفاجآت سلبية.

ويتم استخدام أساليب مشابهة لتلميع صورة كبير المدراء التنفيذيين، حيث يصور على الأرجح في منشورات الشركة باعتباره عملياً أريباً متمتعاً بحس البداهة السليم، وليس مزعجاً أَو مستهتراً طائشاً، وذلك بغضّ النظر عن حقيقته الفعلية. إن الترويج لمفهوم عن الشركة باعتبارها كياناً منطقياً، وصريحاً، وناجحاً، لا يترك مجالاً لأي شيء آخر أن يبدو «مشوشاً مضطرباً». إذ يبذل مستشارو العلاقات العامة أقصى جهدهم لتركيب الصورة الملائمة لإدارة الشركة من خلال تدريبها على إجراء المقابلات الشخصية وتعيين مكانها وموعدها المناسبين. وتخضع هذه الصورة إِلى مراقبة محكمة من قبل المهتمين بمجال الاستثمار، والموظفين، والجمهور عموماً، لأن أي خطوة خاطئة أَو مضللة يمكن أن تدمِّر جهد سنين طويلة من العمل الدؤوب على صنع الهوية المرسومة للشركة بكل عناية وحرص.

بالنسبة للأقسام المهتمة بصورة الشركة الحديثة، لا شيء يفضل التقارير السنوية الملونة التي قد يتجاوز عدد نسخها اثني عشر ألفاً لتغرق صناديق البريد وشبكة الإنترنت كل عام. وهي تسعى إِلى إضفاء أشد المظاهر الممكنة جاذبية ونجاحاً على أداء السنة الفائتة، مستخدمة في كثير من الأحوال موضوعاً معيناً للوصول إِلى غايتها. إِلاَّ أن غالبية الشركات قرَّرت مؤخراً تقليص عدد نسخها المطبوعة، حيث تبلغ تكلفة إنتاج كل منها ثلاثة دولارات في المعدل الوسطي، إيماناً منها بأن المستثمرين المحتملين يمكنهم بسهولة قراءة المعلومات المتوفرة على الشبكة الإلكترونية. ولكن مهما كانت

الواسطة، لا تقدم كافة الشركات رواية صحيحة عن أداء السنة السابقة، بشكل كامل وذكي، ولذلك يتطلّب الأمر تفصحاً وتدقيقاً من ذوي الخبرة والاختصاص. فمثلاً، تقوم نشرة «سيد كاتو للتقارير السنوية» (Sid Cato's on Annual Reports) وعنوانها: (P. O. Box 19850, Kalamazoo, Mich. 49019 www.sidcato.com)، بتصنيف التقارير، آخذة بالاعتبار عوامل مثل العرض، والوضوح، والكتابة، والمعلومات، ومساهمة كبير المدراء التنفيذيين. في حين أن «مكتبة التقارير السنوية» (The Annual Reports Library) (العنوان: 369 Broadway, San Fransisco, Calif. 94133 (www.zpub.com/sf/arl) تحتفظ بمليوني تقرير سنوي في الملفات، يعود بعضها إلى أربعينات القرن العشرين، وذلك في متابعتها للاتجاهات الرئيسة في هذا الميدان الهام.

نقدم فيما يلي الأقسام التي ينبغي تفحصها بعناية ودقّة في كل تقرير سنوي:

- رسالة رئيس مجلس الإدارة، التي تغطي الظروف المتغيرة، والأهداف، والأعمال. وحين تقرأ ما يكمن بين السطور، هل تجد أن هناك اعتذاراً عن أي شيء؟

- قسم البيع والتسويق، الذي يجب أن يغطي ما تبيعه الشركة: كيف، وأين، ومتى؟ هل هو واضح حيث تربح الشركة معظم أموالها، وما هو مجال ومدى الحدود، والأقسام، والعمليات؟

- موجز لعشر سنوات من الأَرقام المالية، الذي يجب أن يظهر نمو الأَرباح ومدخول التشغيل.
- قسم تحليل ومناقشة الإدارة، الذي يجب أن يقدم مناقشة صريحة ودقيقة للاتجاهات المالية المهمة بالنسبة للعامين الماضيين.
- قسم البيانات المالية، الذي يتابع المبيعات، والأَرباح، والإنفاق على عمليات البحث والتطوير، ومستويات المخزون والديون حسب التواريخ المحددة. اقرأ الهوامش بعناية!
- قسم قوائم المدراء والموظفين، الذي يستحق التفحص لتحديد عدد المدراء الخارجيين مقابل الداخليين، إضافة إلى مؤهلاتهم.
- قسم تاريخ أَسعار الأَسهم، الذي يظهر اتجاه السعر العام محدداً بالتاريخ، ومكان الأَسهم المدرجة، ورمز السهم، وتواريخ الأرباح التي تحققت.

إن مهمتك بوصفك مستثمراً هي تجاهل السطح الخارجي البرَّاق والوصول إلى حقيقة وضع الشركة قبل أن تلقي بنقودك التي كسبتها بعرقك. الأمر الذي يجنِّبك المفاجآت غير المتوقعة لاحقاً.

# 45

# تحذير: للمنتج

# تأثيرات جانبية محتملة

**«يقول صاحب الرأس الصلعاء إلى الرجل الآخر: «ما الذي ورطك في المشكلة؟»، «حسناً، كنت أبيع أداة تزيل الجير عن الأسنان ـ وهي تفعل ذلك، وتزيل معه مينا السن أيضاً ـ لكنني بقيت ليلة إضافية واحدة زيادة عما ينبغي، وأوشكت على أن أنسل خلسة حين قابلتك على الطريق في هذا الجزء من البلدة، وقلت لي بأنهم قادمون، وتوسلت إلي أن أساعدك على الفرار. ولذلك أخبرتك بأنني كنت أتوقع المشكلة ولسوف أهرب معك».**

**«محادثة بين الرجلين المخادعين الملك والدوق في «هاكلبري فين»»**

كان الملك الذي نصَّب بنفسه بنفسه يحاول بالتأكيد بيع عامة الناس واحدة من أقوى الوسائل لمعالجة الجير المتوضع على الأسنان! في هذه الأيام لا يأتي باعة الرصيف إلى البلدات على عربات ومعهم حقائب كبيرة، ليقيموا متاجر مؤقتة وينادوا على

بضاعتهم. لكنهم يظهرون على الأرجح في «الإعلانات الدعائية» التي تقدم شيئاً من المعلومات لمدة نصف ساعة من الزمن وتبدو بالصوت والصورة وكأنها برامج استعراضية تلفزيونية أَو تقارير إخبارية، بينما هي في الحقيقة إعلانات مدفوعة الأجر يقدمها «خبراء» ووسطاء يقبضون أجراً، ونجوم مشهورون في بعض الحالات. وينقطع العرض بين حين وآخر بواسطة ما يبدو وكأنه «إعلانات» ضمن البرنامج. وقد يكون هناك طاقم إخباري، أَو مطبخ، أَو تمارين رياضية، أَو مقاعد مريحة «لتعديل المزاج». ويبدو وكأن الأمر قد «حدث هكذا» بالصدفة وكان موضوع البرنامج هذا المنتج المعين في ذلك اليوم بالتحديد. وفي حين يطري أحد مقدمي البرنامج مزاياه إلى حد الإفراط، يتابع صديق آخر غالباً فاصل المديح بإطلاق صيحات الإعجاب أَو التعليق بالقول «أخبرني المزيد عنه!». وقد يتواجد حضور في الاستوديو، يصفق بحماس للنتائج المدهشة التي يعطيها المنتَج.

نقدِّم فيما يلي النقاط التي يجب تذكرها حول الإعلانات الدعائية التي تقدم معلومات عن المنتجات الاستهلاكية:

- تحقَّق من هوية راعي البرنامج الدعائي عند بدايته أَو نهايته، إذ أن إظهار اسمه شرط من شروط «لجنة الاتصالات الفيدرالية». ابحث عن الإعلانات ضمن «البرنامج» التي تكون مطابقة لمضمونه ومحتواه.
- كن على حذر بشكل خاص من المزاعم المتعلِّقة بالصحة الجسدية أَو «بالإثراء السريع»، وكلاهما يشكِّل الدعامة الأساسية

للبرامج الدعائية التي تقدِّم المعلومات، وذلك حسب «لجنة التجارة الاتحادية». فالمستهلكون يعانون من نقطة ضعف خاصة إزاء مثل هذه المزاعم، ولذلك يحاول المعلنون اللعب بتلك الورقة الرابحة حتى النهاية.

- اعلم أن الخبراء والمشهورين الذين يصادقون على المنتجات ويروجون لها يقبضون عادة أجراً من المعلن، حتى وإن بدا أنهم ظهروا في البرنامج لمجرد اقتناعهم بجودة المنتَج ودهشتهم لنتائجه المذهلة.

- إذا اشتريت منتجاً عن طريق برنامج المعلومات الدعائية، فإنك تملك بعض حقوق الحماية تبعاً لـ «قانون طلب السلع عبر البريد والهاتف»، و«قانون فاتورة الائتمان القانوني» إن دفعت ثمن المنتَج بواسطة بطاقة الائتمان. وتبعاً للقانون عموماً، يتوجب على الشركة شحن «الطلبية» خلال نفس المدة المذكورة في الإعلان. أما إذا لم يتم تحديد أي تاريخ، فإن على الشركة شحن المنتَج خلال ثلاثين يوماً من استلامها قيمته.

المسألة الأخرى التي تثير القلق هذه الأيام تتمثَّل في عروض الحواسب الشخصية «المجانية» أَو «المنخفضة السعر». فقد لا يضم الحاسب كافة المكونات أَو القدرات أَو الاستطاعة المطلوبة. وقد يتطلب الأمر إجراء مكالمات خارجية مكلفة إِلى أحد مواقع الخدمة على الإنترنت، أَو يُنتظر منك قبول إعلانات إضافية على شاشة حاسبك. وقد تفرض عليك بعض الصفقات المنخفضة السعر تسديد

كامل الرصيد خلال الشهر الأول. اعرف تماماً كيف سيتم الدفع، وما هي الشروط، وما الذي ستحصل عليه. أما عروض التنزيلات فتعتبر مشكلة أخرى تواجه المستهلكين. من الأفضل الاحتقاظ بنسخ عن كل الأَوراق التي أرسلتها بالبريد حين قدمت الطلب للحصول على سعر التنزيلات، إضافة إِلى الوثائق التي استلمتها عند شرائك السلعة. المشكلة الثالثة تتمثّل في الإعلان والتسويق عبر الإنترنت، الأمر الذي يتطلب منك تفحصاً دقيقاً لممارسات الاحتيال والغش والخداع المحتملة. إن المزاعم التي يطلقها المعلن يجب أن تكون مثبتة وموثقة ومدعمة بكافة التفاصيل، مع إبقاء الحالات التي يتم فيها التنصل من الوعود وافتضاح حقيقة المزاعم «واضحة جلية». وتقوم «لجنة التجارة الاتحادية» (FTC) بمراقبة الإنترنت لمعرفة ما إذا كانت المواقع على الشبكة تعلن عن سياسات سرية، وتحترم سرية التعامل إذا فضلها المستهلك. إن صادفتك مشاكل مع مختلف المنتجات التي ابتعتها عن طريق التلفزيون أَو الإنترنت، فإن «لجنة التجارة الفيدرالية»، والنائب العام في ولايتك، ومكتب الأعمال التجارية المحلي، يمكن لها جميعاً أن تقدم لك يد المساعدة. بإمكانك التقدم بشكواك إِلى «لجنة التجارة الاتحادية» من خلال الاتصال بـ «مركز الاستجابة لشكاوى المستهلك» (Consumer Response Center)، هاتف مجاني: (1-877-FTC-HELP)، أَو بإرسالها عن طريق البريد إِلى العنوان التالي:

600 Pennsylvania Ave. NW, Washington, DC. 20580.

أَو عبر الإنترنت باستخدام استمارة الشكاوى على الشبكة.

لم تتغيَّر الطبيعة البشرية منذ عهد مارك توين، لكن هناك الآن مواقف أكثر إِنسانية تجاه المحتالين والمخادعين مقارنة بالعقوبة التالية التي أنزلت بالملك والدوق في «هاكلبري فين»:

**«ها قد أتت عصبة مندفعة من الناس الغاضبين، يحملون المشاعل، ويطلقون صيحات حانقة مرعبة، ويطرقون على أواني الطبخ المعدنية، وينفخون الأبواق؛ قفزنا إِلى جانب الطريق لنفسح المجال لهم كي يمروا؛ وحين كانوا يعبرون، رأيتهم ممسكين بالملك والدوق وقد انفرجت ساقا كل منهما على قضبان سكة الحديد ـ أقصد عرفت أنهما الملك والدوق، رغم أن جسد كل منهما قد غطاه الزفت والريش، ولم يشبه أي شكل إِنساني على الإطلاق ـ وبدا الاثنان كزوج من الطيور الرهيبة. حسناً، أغثاني المشهد؛ وأسفت للمشردين المسكينين اللذين يستحقان الرثاء، وبدا الأمر وكأني لم أحس بأية مشاعر عدائية ضدهما في كل حياتي. كان المنظر مفزعاً، وأيقنت أن بإمكان البشر التعامل بوحشية مروعة مع بعضهم بعضاً».**



إفشاء المعلومات.

«بقساوة»

# 46
# استثمر تبعاً لقرارك الذاتي

**«كلما وجدت نفسك في جانب الأغلبية، يازف موعد إصلاح موقفك ـ (أَو توقف وفكر)».**

لا تستسلم لغريزة القطيع أبداً، فقد كان مارك توين ينتقي ما يفضله من المجتمع ومن عالم الاستثمار عموماً. كما طوَّر موقفه تجاه المال على الأغلب اعتماداً على ما عاناه خلال الأوقات الصعبة التي مرَّ بها، لكنه احتفظ على الدوام بحاسة تمييزية تنزع نحو التكنولوجيا المتقدمة والمستقبل الآتي. قال لمراسل صحيفة «نيويورك تايمز» بعد حضور عرض موسيقي فريد من نوعه لآلة الأرغن الكهربائي (Telharmonium): «المشكلة مع هذه الأشياء الجديدة الجميلة أنها تتدخل في الترتيبات التي أعدَّها المرء لتسيير أموره. وكلما رأيت أَو سمعت أعجوبة جديدة كهذه أجد لزاماً عليَّ تأجيل ساعة رحيلي في الحال».

أما انشطار فلسفته الاستثمارية بين الاعتماد على حس البداهة السليم واعتبار المطامح المستقبلية، فهو يتواءم مواءمة جيدة مع

الاتجاهات السائدة في القرن الحادي والعشرين. إذ جمع المستثمر العادي بصبر وأناة عبر السنين حافظة مالية مؤسَّسة على حس البداهة والمنطق العقلاني في الاستثمار تركزت على أسماء الشركات المعروفة في مختلف ميادين الصناعات المتنوعة. وعلى سبيل المثال، اعتبرت أسهم الشركات الصغيرة المتعاملة بـ «المفرق» استثماراً سريع النمو. بينما عدت أَسهم شركات التكنولوجيا مخاطرة محرمة يتجنَّبها العديد من المستثمرين الحذرين المحافظين والمخططين المتخصصين في إدارة الحافظات المالية والاستثمارية. ثم تغيَّر الزمن تغيراً دراماتيكياً، ولم ينحصر السبب فقط في ازدهار أَسهم التكنولوجيا مع بدايات القرن الجديد. إذ أن هنالك تعديلاً جوهرياً يطرأ على استراتيجية إدارة الحافظة الاستثمارية، حيث يقوم الناس من كافة الفئات العمرية باختيار أَسهم التكنولوجيا لتكوين جزء من ممتلكاتهم المالية على الأقل. ولا يمكنك الحصول على هذا النوع من النمو الاستثماري الجديد في أي ميدان آخر، ومع ذلك فهو نمو محفوف بالخطر. وقد تعلم العديد من المستثمرين بعد تجارب صعبة أن أداء هذه الأَسهم يتم بطريقة لا يمكن توقعها بشكل كامل.

يتفق معظم الخبراء الرئيسيين في الاستثمار على أن أفضل السبل للبدء بالاستثمار في قطاع التكنولوجيا هو بناء قاعدة مكونة من أَسهم شركات التكنولوجيا الجيدة والمعروفة، ومن خلال شرائها عند أي انخفاض يطرأ على أَسعارها. وانطلاقاً من هذه القاعدة الأساسية من الممتلكات المالية ـ التي تركز على أسهم الشركات المشهورة، مثل

شركة الشبكات «سيسكو سيستمز» (.Cisco Systems Inc)، (الرمز الإلكتروني الذي يعرض المعلومات والمعطيات عنها: CSCO)، ومصنعة الهواتف الخليوية «نوكيا كورب» (.Nokia Corp) (NOK)، ومصنعة أشباه النواقل «إنتيل كورب» (.Intel Corp) (INTC) ـ يمكنك الانتقال إلى الشركات النامية التي تحمل خطراً أعظم واحتمالاً أقوى بالربح.

في حين يتوجب عليك اتخاذ قرارك الإستثماري في الأَسهم بنفسك، إلاّ أننا نقدم فيما يلي بعض الخطط التي رسمها الخبراء للسنوات الخمس القادمة وما بعدها، وهي تعكس آراء متنوعة عن زماننا المتقلب:

**تشارلز براديللا**، كبير مخططي الاستراتيجية الإستثمارية في شركة «س. جي. كون سيكيوريتيز» (SG Gowen Securities):

«أبلغ الستين من العمر ولا أملك سهماً واحداً من شركات الاقتصاد القديم (الصناعة التقليدية)، إذ أفضل أسهم شركات التكنولوجيا بدلاً منها. وإذا ما كانت أَسهم الاقتصاد القديم امتيازاً واختراقاً معرضين للتدهور وغير قادرين على تغيير وجه العالم، فلمَ يتوجب عليّ اختيار الاستثمار بعيد الأجل؟ كل شيء يتغيَّر بسرعة أيضاً بحيث لن تجد الوقت الكافي للحصول على حافظة مالية تساير النموذج الروتيني المكرور. ومن أجل المشاركة في لعبة هذا التغيير بطريقة تقليدية محافظة، ابدأ بالاستثمار في الشركات التي ستلعب دوراً مهماً خلال السنوات الخمس القادمة، مثل سيسكو سيستمز»،

و«ميكروسوفت» (MSFT)، و«إنتيل»، و«أمريكا أونلاين» (AOL)، و«هيولت ـ باكارد» (HWP). ولسوف ألتهم كل شهادات أسهم شركات مثل «بروكتور & غامبل» (Procter & Gamble)، و«فيليب موريس» (Philip Morris)، و«جوديير» (Goodyear)، و«سيرز روبك» (Sears Roebuck)، إذا تبين أن أداءها لن يتعرض للهزيمة أمام شركات التكنولوجيا الخمس. إن على أي فرد يملك حساباً تقليدياً يتبع برنامج «روث» للحساب التقاعدي الفردي، ولديه أفق من العمر يمتد ما بين 15 ـ 25 عاماً أن يستثمر في هذه الأَسهم».

**هوغ جونسون**، كبير موظفي الاستثمار في شركة «فيرست ألباني كورب» (First Albany Corp.):

«إذا كانت نسبة أَسهم التكنولوجيا تمثّل 32٪ من أداء السوق حسب مؤشر «ستاندارد & بور 500»، عليك عندئذ أن تضم نسبة أكبر من هذه الأَسهم إِلى حافظتك المالية. وبغضّ النظر عما إذا وصلت النسبة إِلى 35٪ أَو 55٪ من الحافظة، فإن ذلك يعتمد على حجم المخاطرة التي تريد تحمّلها، لأنك تكون قد قلّصت من مدى التنوع في استثمارك وضاعفت حجم المخاطرة. تضم ممتلكاتي المالية الأساسية من أَسهم التكنولوجيا تلك العائدة إِلى «صن مايكروسيستمز» (Sun Microsystems) (SUNW)، و«أي. بي. إم» (IBM) (International Business Machines)، و«أوراكل» (Oracle) (ORCL)، و«موتورولا» (Motorola) (MOT)، و«تكساس إنسترومنتس» (TXN) (Texas Instruments)، و«سيسكو سيستمز»، و«مايكروسوفت». أما

بالنسبة للجزء من الأَسهم التي تعود إِلى الشركات التقليدية، فتضم حافظتي المالية أَسهماً من كل واحد من القطاعات الرئيسة غير التكنولوجية. وهذه تشمل شركات المواد الأساسية مثل «ألومنيوم كومباني أوف أمريكا» (Aluminum Co. Of America) (AA)؛ والشركات المنتجة للمواد الاستهلاكية الدورية مثل «هوم ديبوت» (Home Depot) (HD)، و«هارلي ـ دافيدسون» (Harley-Davidson) (HDI)؛ ومنتجي المواد الاستهلاكية غير الدورية مثل «بيبسي كومباني» (Pepsi Co) (PEP)؛ والشركات العاملة في مجال الطاقة مثل «بي بي أموكو» (Amoco BP) (BPA)، و«إيكسون موبيل» (Exxon Mobil) (XOM)؛ والشركات المالية مثل «سيتي جروب» (C)؛ وشركات الأدوية مثل «بريستول ـ مايرز سكويب» (Bristol-Myers Squibb) (BMY)، و«جونسون & جونسون» (Johnson & Johnson) (JNJ)؛ والشركات الصناعية مثل «جنرال إلكتريك» (General Electric) (GE)، و«تايكو إنترناشيونال» (Tyco International) (TYC)، و«يونايتد تيكنولوجيز» (UTX). لا أملك أية أَسهم عائدة لشركات تعمل في مجال المنافع العامة. أما في ميدان الاتصالات، فلدي ميل إِلى كل من الشركة الألمانية «دويتش تيليكوم» (Deutsche Telekom) (DT)، و«نوكيا»؛

**روبرت ستوفال**، كبير المتخصصين في استراتيجية السوق ويعمل مع شركة «برودينشال سيكيوريتيز» (Prudential Securities):

«نتبع أسلوب «النار والجليد»، حيث نضع قدماً في معسكر

شركات التكنولوجيا والأخرى في الشركات العاملة في غير مجالها، لكن الأقسام الأقوى أداء تعود إلى الشركات الأولى. لا ينبغي أن تتجاوز نسبة أسهم التكنولوجيا 35٪ من الحافظة المالية الإستثمارية للفرد، لكن زيادة تصل حتى إلى 15٪ قد تكون أمراً جيداً بالنسبة لبعض الناس. في حين أن أسهم شركات مثل «أبلايد ماتريالز» (Applied Materials) (AMAT)، و«بيوجن» (Beogen) (BGEN)، و«فيتس سيميكوندكتور» (Vitesse Semiconductor) (VTSS)، و«موتورولا»، و«نوكيا»، تظل على اللائحة الموصى بها، لكن يجب موازنتها مع شركات قياسية كبرى مثل «فورد موتور» (Ford Motor) (F)، و«كوكاكولا» (Coca-Cola) (KO)، و«راسلتون ـ بيورينا» (Ralston-Purina) (RAL). كم يصعب على المرء سماع حديث يدور في إحدى حفلات «الكوكتيل» حين يخبرك أحدهم عن المرابح التي حققها بمجرد شراء مجموعة من أسهم شركات التكنولوجيا الحيوية، مع أنه لا يميز بين السند المالي القابل للتحويل وبين غطاء سيارة «ساب» القابل للطي. أجل يصعب قبوله، ويبقى التعقل والحذر الطريق الأمثل للتعامل مع كل ذلك».

**مارشال أكوف**، خبير في استراتيجية الاستثمار يعمل مع شركة «سالومون سميث بارني» (Salomon Smith Barney):

«سوف يكون هناك دوماً من يتفوق عليك في إصابة الهدف أو يفضلك في الأداء، لكن ينبغي عليك معرفة قدرتك على تحمّل أخطار المجازفة. ولأن القيمة المرتفعة لسوق الأسهم قد ساعدت

على جعل تكلفة رأس المال غير مرتفعة نسبياً، فإن لدينا عدداً أكبر من الشركات الجديدة مقارنة بما لو كانت السوق تعاني من الانكماش. وحتى لو صححت كل من شركتي كوكاكولا» و«بروكتور & غامبل» أوضاعها، فلسوف يكون نموها أكثر بطئاً من «أي. بي. إم» أو «ديل كومبيوتر» (Dell Computer) (DELL). وفي حين أنه من المهم تنويع الأصول المالية في حافظتك، لكن لا تأخذنك الحماسة إلى درجة دفع الكثير للاستثمار في أسهم شركات التكنولوجيا المرتفعة السعر. ومن وجهة نظر تجارية بحتة، أفضل «ميكروسوفت»، و«سيسكو سيستمز»، و«أوراكل»، و«صن»، و«هيوليت ـ باكارد». أما في ميدان الاتصالات فأفضل «نوكيا»، و«كويست كوميونيكايشنز» (Quest Communications) (QWST)، و«ورلد كوم» (WCOM) (WorldCom). أفضل أيضاً «جي دي اس يونيفايس» (JDS Uniphase) (JDSU)، و«لوسنت تيكنولوجيز» (Lucent Technologies) (LU)».

**روبرت والبورغ**، كبير الخبراء الاستراتيجيين في الأسهم ويعمل مع شركة «بريفنغ كوم أونلاين ستوك ريسيرش» (Briefing.com. online stock research firm):

«في الماضي حدثت الثورة الصناعية، واليوم نشهد ولادة الثورة التكنولوجية. إن أسهم العديد من الشركات الرائدة في الاقتصاد القديم، مثل «جنرال إلكتريك»، و«هوم ديبوت»، و«ول ـ مارت ستورز» (Wal-Mart Stores)، و«كوكاكولا»، ما زالت مرتفعة السعر اعتماداً على معاييرها التاريخية. وبغض النظر عن عمرك، تعامل مع

قطاعات السوق الدينامية. أما إن كنت مستثمراً محافظاً محاذراً، فتمسك بأسهم «كوالكوم» (Qualcomm) (QCOM)، و«نوكيا»، و«سيسكو سيستمز»، و«إنتيل». ثم تحوَّل إلى الأَسهم النامية التي ستحمل قدراً أكبر من المخاطرة. ولسوف تقاوم أسهم شركات التكنولوجيا معدلات أكثر ارتفاعاً بالنسبة للفائدة لأنها لا تمول بواسطة المال بل بالأَسهم. وارتفاع أَسعار النفط لا يعتبر مسألة مهمة بالنسبة لها أيضاً.

في حين يفضل بعض الناس الصناديق المشتركة المركزة على الإستثمار في المجال التكنولوجي بحيث تعطي المستثمرين الفرصة لتنويع وتوسيع استثماراتهم، إلاَّ أن هذه النزعة تظل متجهة إِلى درجة كبيرة نحوضم أسهم التكنولوجيا إِلى الحافظة المالية. وبحلول نهاية القرن الماضي، شاعت فكرة الحافظة المالية المقسمة التي تشمل نسباً واضحة من أنواع الأَسهم، والسندات، وأدوات السوق المالية. لكن كل ذلك يتعرَّض للتغيير الآن. لا تقفز إِلى المستقبل بذاك الحماس الذي يجبرك على البقاء تحت رحمته، إنما كن على دراية بآخر المستجدات، تماماً مثل مارك توين، ولا تجعل الخوف من التورط دافعاً يستحثك على البقاء قرير العين مرتاح البال.

# 47

## يمكن لنفقات صندوق الإستثمار المشترك أن تخدعك

**«غريبة تلك الطريقة المتكررة في حياتنا التي ينجح عبرها الجاهل والغرير دون استحقاق، في حين يفشل المتمرس والخبير».**

**«بالاقتباس من «السيرة الذاتية لمارك توين» تعليقاً على موظف المخزن الذي اثرى من أَسهم عرضت عليه (توين) ورفض شراءها».**

استطاع العديد من الأمريكيين بقليل من المعرفة أَو الخبرة في ميدان الاستثمار، تحقيق نجاحات كبيرة خلال العقدين الماضيين وذلك باستغلال الأوقات المناسبة التي مرَّت بها السوق، تماماً مثل موظف المخزن المحظوظ دائماً وأبداً في أيام مارك توين. إذ حصل هؤلاء على مرابح مهمة من صناديق الاستثمار المشترك، وهي وسيلة «لا تحتاج إِلى ذكاء»، وتسهل المشاركة فيها حيث تجمع المال من العديد من المستثمرين لشراء الأَسهم، أَو السندات، أَو غيرها من

صكوك السوق المالية، كما تجسّد طريقة جيدة على وجه الخصوص للشبان الراغبين بالدخول إلى السوق عبر إنفاق مبلغ أولي صغير من المال. لقد شمل السبيل المتاح أمام المستثمرين الجدد في كثير من الأحوال المساهمة في الصناديق المشتركة الأساسية، مثل صناديق «فيديلتي ماجلان» العملاق (Fidelity Magellan)، وصندوق «مؤشر فانغارد إس & بي 500» (Vanguard S & P 500)، التي تلقت حساباتهم التقاعدية الفردية. لقد روجت للصناديق المختارة على الأغلب دعايات شركات صناديق الأَسهم المشتركة، عن طريق المقالات المنشورة في المجلات، أَو بتضمينها من قبل أرباب العمل في الخطط التقاعدية للشركات ((K) 401) بوصفها خياراً متاحاً. وفي العادة يوظف المستثمر أمواله في هذه الصناديق وينسى كل شيء عنها، لتغل عليه فيما بعد مرابح كبيرة بفضل ارتفاع الأَسعار في السوق الناشطة، وهذا ما يمثِّله الاستثمار طويل الأجل.

لكن ماذا عن الفترات التي لا يسعدك فيها أداء هذه الصناديق؟ خلال السنوات القليلة الماضية، لم يكن أداء العديد من صناديق الاستثمار مرضياً على الإطلاق، خصوصاً تلك التي لا تستثمر في ميدان التكنولوجيا، أَو تسعى بصبر ودأب وأناة إلى الحصول على الأَسهم زهيدة القيمة. وحين ترمي سوق الأَسهم «دلواً» من الماء المثلج في وجهك، ستبدأ بملاحظة بضعة أشياء غابت عنك، مثل كم تدفع من مصاريف ونفقات على صناديق الإستثمار المشترك التي تسهم فيها. إذ غالباً ما يتم تجاهل هذه النفقات حين ترتفع العائدات

وتتنامى، لكنها تتوضح بجلاء حين يعاني صندوقك من متاعب مالية. لذلك، تفحص بعناية كم تدفع من نفقات إِلى الصناديق التي تشارك فيها.

إن معدل النفقة السنوية (Annual Expense Ratio)، الذي يمثّل ما يتكلفه الصندوق للقيام بأعماله التجارية كنسبة مئوية من أصوله المالية، هو الخطوة المثلى للبدء بها. وهو يشمل رسوم الإدارة وكافة نفقات التشغيل باستثناء رسوم السمسرة ورسوم صيانة الحسابات السنوية. وتعتبر معدلات النفقة السنوية منخفضة عموماً إذا لم تتجاوز نسبة 0,5٪، وتعد مرتفعة إن تجاوزت 1,5٪. ويبلغ معدل النفقة السنوية الوسطى لدى صناديق الأَسهم المنوعة في الولايات المتحدة 1,43٪؛ وصناديق رأس المال الصغير 1,59٪؛ والصناديق العالمية 1,71٪؛ وصناديق السندات الحكومية 1,09٪، وصناديق السندات 0,94٪. تذكر أنه إذا انخفضت أَسهم صندوقك بنسبة 10٪ مثلاً نتيجة مرور السوق بفترة من الهبوط، وأضفت نسبة 2٪، فإن نسبة الخسارة البالغة 12٪ تعتبر مبلغاً ضخماً.

كن مساهماً نشطاً، وتابع الأمر لمعرفة النفقات التي يتطلبها صندوقك الاستثماري بدقة. وإذا ما لاحظت أن الصناديق الأخرى تفرض رسوماً أقل، فإن من الواضح عندئذ أن ذلك يمكن تحقيقه تماماً بالنسبة لك. وإنِ رجعت إِلى تاريخ السوق، ستجد لدى الصناديق التي تفرض تكلفة أقل ميلاً إِلى تقديم عائدات أكبر مقارنة بالصناديق التي تفرض رسوماً أعلى. إن المشاركة في صندوق يفرض

تكلفة قليلة لا تضمن أداء جيداً، لكن في بعض الميادين، مثل صناديق السندات، قد يكون ذلك أكثر أهمية حتى من وجود إدارة ماهرة وخبيرة. علاوة على ذلك، تحمل الصناديق ذات التكلفة الأعلى مجازفات أخطر في حافظاتها المالية عند محاولة التغلب على المعوقات التي تواجهها أولاً. لا تفكر بالرسوم والتكلفة فقط، لأن من الواضح أن الأداء الإجمالي للصندوق أكثر أهمية، لكن حاول معرفة التكاليف المختلفة التي قد تتحملها.

نعرض فيما يلي أنواع تكاليف الصفقات التي يمكن أن تفرض مباشرة على حساب المستثمر:

- رسم المبيعات الأولية، أو «التحميل»: يرتبط بعملية الشراء الأولية لأسهم صندوق الاستثمار المشترك. ويفرض هذا الرسم لتعويض خدمات المستثمر المالي (رجلاً كان أم امرأة). وتبعاً للقانون، لا ينبغي أن يتجاوز هذا الرسم 8,5٪ من حجم الاستثمار الأولي. أما الصناديق التي تعفي من «التحميل» فلا تفرض مثل هذه الرسوم.

- رسم المبيعات الآجلة الطارىء، وهو يفرض على استهلاك السندات أو استردادها (redemption): ويعتبر طريقة أخرى لتعويض الخبراء الماليين على خدماتهم. كما يطبق في الحالة النموذجية على السنوات القليلة الأولى للملكية ثم يزول.

- رسم استهلاك السندات أو استردادها (redemption fee): وهو

نوع آخر من الرسم المتأخر على الأَسهم المستردة. ويعبر عنه بمبلغ محسوب بالدولار أَو كنسبة من سعر الاسترداد.

- رسم التبديل (إن وجد) هو رسم يفرض عند تحويل النقود من صندوق استثماري مشترك إِلى آخر ضمن نفس المجموعة من الصناديق.

ليس للمستثمرين في أغلب الأحوال أية فكرة على الإطلاق حول كيفية ضياع نقودهم خلسة نتيجة لجملة متنوعة من الأسباب. وتعكس نفقات التشغيل السنوية تكاليف تشغيل صندوق ما وتقتطع من أصول وموجودات الصندوق قبل توزيع الأرباح على المساهمين. أما رسوم الإدارة فهي رسوم مستمرة يفرضها مستشار الصندوق الإستثماري لإدارة أمور الصندوق واختيار مكونات حافظته المالية. وعلى وجه العموم، تتراوح هذه الرسوم وسطياً بين 0,5٪ ـ 1٪ من موجودات وأصول الصندوق سنوياً. أما رسوم «12 ب ـ 1» (12 b - 1)، التي تفرضها بعض الصناديق فهي مقتطعة من موجودات وأصول الصندوق لتسديد نفقات التسويق والتوزيع، كتعويض للبائعين على سبيل المثال. وبحسب القانون، فإن رسوم «12 ب ـ 1» المستخدمة لتسديد نفقات التسويق والتوزيع لا يمكن أن تتجاوز نسبة 0,75٪ من متوسط أصول وموجودات الصندوق الصافية كل سنة. هنالك أيضاً رسم دائم يفرض على المبيعات الإجمالية للصندوق. ولا يمكن للصندوق الذي لا يفرض رسوم «تحميل» أن يفرض رسم «12 ب ـ 1» بما يتجاوز 0,25٪.

**يمكن لنفقات صندوق الإستثمار المشترك أن تخدعك**

تستحق صناديق الإستثمار المتبادل شهرتها بوصفها طريقة استثمارية سهلة يمكن أن تغل مرابح مهمة. لكن على المدى الطويل من المفيد دوماً معرفة الصندوق الذي استثمرت فيه ومراقبته بدقة. تذكر أنه في فترات هبوط السوق خصوصاً، يمكن لتكلفة الاستثمار أن تسهم في تآكل إيجابيات هذه الوسيلة المتاحة «لكل الناس».

# 48

# سافر مراراً واستخدم عقلك

**«ناديت فوراً على سائق العربة وطلبت منه أن يوصلني إلى فندق رخيص لكن محترم. وأردفت: «كلما رخص سعره زاد احترامي له»».**

كان مارك توين رحالاً نشطاً في وقت لم يملك فيه سوى القليل من الأمريكيين الفرصة أَو الإمكانيات المادية للمغامرة بالابتعاد كثيراً عن محيطهم الطبيعي المباشر. في سنواته المبكرة، كان عليه أن يحافظ على كل قرش وفلس يملكه، لكن المركز الذي احتله فيما بعد بوصفه كاتب مقالات وكتب عن الرحلات جعله يحصل على عروض أكثر راحة ومردوداً. وصحيح أن الصور التي أظهرت مارك توين مسترخياً في مقعده على ظهر باخرة رحلات تمخر العباب، وهو معتمر قبعة القبطان، تتغاير بشدة مع رحلات الخطوط الجوية الحديثة وطائراتها المكتظة بالركاب، إلاَّ أن السفر المتكرر وبرامج الرحلات المخفضة وسعت فعلاً من حجم الفرصة المالية المتاحة أمام سفر الغالبية العظمى من الأمريكيين. لسوف يرى بعض الناس نفس

المشاهد التي استمتع بها مارك توين في البندقية، ومصر، وسواهما من الأماكن. لقد رأى وقائع ومحاسن عالم الرحلات في آن معاً. والمثال الجيد على مناظر العالم الجميلة يجسده وصف الراوي في قصة «بقساوة» لمرحلة اقترابه من جزر هاواي:

> «بعد ألفي ميل من العزلة في توحد المياه، بدا المشهد مبهجاً. ومع دنونا (من الجزيرة)، انتصبت ذروة «دياموند هيد» الداخلة في البحر بقامتها المهيبة ناتئة من المحيط، وقد لانت واجهتها الوعرة المتجهمة بفعل المدى المغلف بضباب رقيق، وبدأت الآن تفاصيل مشاهد اليابسة تبدي نفسها: أولاً خط الشاطىء؛ ثم أشجار جوز الهند المدارية اليانعة المزينة بالثمار، ومن ورائها لاحت أكواخ السكان الأصليين؛ وبعدها بلدة هونولولو البيضاء».

بغضّ النظر عن وجهتك أو وجهة عائلتك، هناك بعض الاعتبارات المهمة في السفر إن أردت التحكم بميزانيتك المخصصة للرحلة:

- من المفيد العثور على وكيل سفر جيد يعرف وجهة الرحلة المقصودة وأمكنة الإقامة، مع القيام بمهمة المتابعة للتحقق من نوعية خبرتك وتجربتك. والوكلاء الذين خضعوا لدورة تدريبية استمرت سنتين اثنتين في معهد وكلاء السفر المعتمدين، ولديهم خبرة تمتد لخمسة أعوام في صناعة السفر والسياحة يمكنهم أن يسموا أنفسهم «مستشاري سفر معتمدين» (Certified Travel Counselors). أما تصنيف «الجمعية الأمريكية لوكلاء السفر»

(American Society of Travel Agents)، فيعني أن وكالة السفر قد ظلت تمارس نشاطها لمدة ثلاث سنين بعد أن وافقت على الالتزام بمبادىء وآداب المهنة. أما إن كانت لديك متطلبات محددة فيما يتعلّق بالرحلة، فابحث عن وكلاء متخصصين يتركز نشاطهم على الرحلات البحرية، أَو المتقاعدين، أَو سوى ذلك من التجارب المثيرة التي تضمها أنشطتهم.

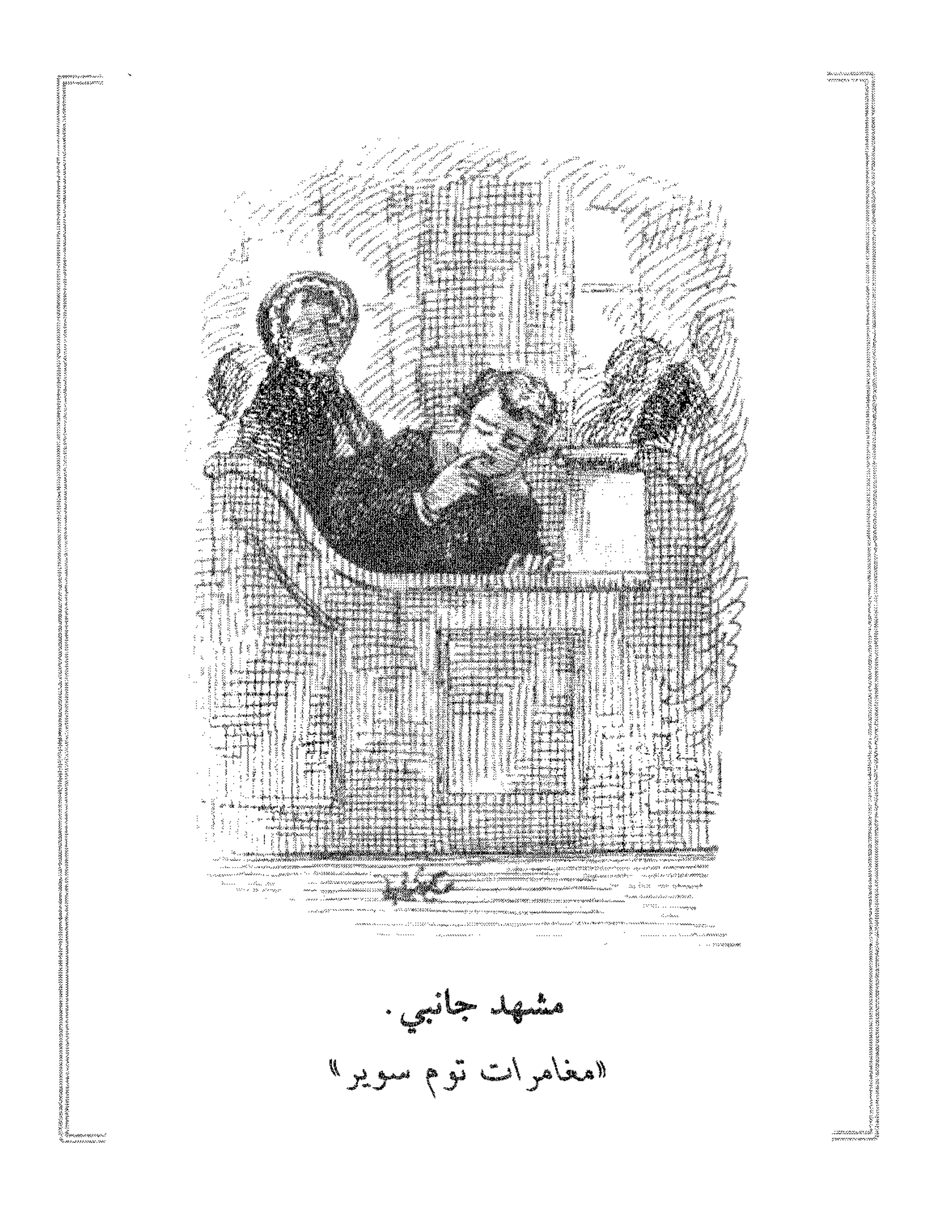
- ابذل ما تستطيع من جهد لإيجاد أفضل وسيلة للوصول إلى نقطة مقصدك. خطّط للرحلة قبل وقت كاف للاستفادة من الأَسعار المخفضة التي تقدمها الخطوط الجوية، واشتر تذكرة السفر في وقت مبكر، وتجنّب حدوث ارتفاع يطرأ على أَسعار البطاقات. إن الإقامة لليلة واحدة (ليلة السبت غالباً) في الطريق تشكل شرطاً مسبقاً وشائعاً بالنسبة للشركات التي تقدم أَسعاراً رخيصة، مع المغادرة في أيام الأسبوع التي لا تشهد إقبالاً شديداً من المسافرين. كن على دراية تامة بكل القيود والشروط المحددة لأية تذكرة سفر تبتاعها.

- إذا كنت توقع عقداً للاشتراك في رحلة شاملة، تحقّق من مدى شهرة الشركة المنظمة للرحلة السياحية. لقد تعرض عدد ليس بالقليل من المسافرين إلى محنة تخلي الشركة المنظمة عن التزاماتها تجاههم، أَو فشلها في إعداد الترتيبات الضرورية، وتُركوا في منتصف الطريق حاملين حقائبهم في بلاد غريبة دون معين ولا نصير.

- راجع الشبكة الإلكترونية للعثور على صفقات السفر والسياحة. هنالك الآن مواقع على الشبكة لا تكتفي بمساعدتك في العثور على أحدث الصفقات والرحلات، بل تتيح لك الحصول على أرخص للأَسعار. خذ بالاعتبار أيضاً الشركات التي تقدم تخفيضات على أَسعارها وتعرف بـ «الموحدة»، حيث تقدم تذاكر سفر أرخص سعراً بكثير من لائحة الأَسعار العادية. وحين لا تستطيع شركات الطيران ملء مقاعدها الشاغرة، فإنها تبيع تذاكرها لهذه الشركات بسعر مخفض.
- استخدم حس البداهة السليم عند اختيار أمكنة إقامتك. لا تحاول شق طريقك إِلى فندق في آخر دقيقة، ولا تحجز في فندق لم تعرف عنه شيئاً من قبل. فالرحلة الممتعة يمكن أن تنقلب إِلى إخفاق ذريع مزعج إذا لم تستمتع بمكان إقامة مريح.
- قم بمعاينة كل ما تتضمنه الصفقة الشاملة لكي توفر نقودك. خذ باعتبارك أيضاً الرحلات على متن البواخر السياحية، وهذه تشمل التكاليف الأساسية، باستثناء المرطبات و«البقشيش» الذي تنقده للنادلين وأولئك الذين ينظفون قمرتك.

لدينا ذكريات خالدة من رحلات مارك توين. وعلى سبيل المثال، استند إِلى رحلته إِلى مصر وزيارته لـ «أبو الهول» في وصف وجهه الحزين في «أبرياء على سفر»، حيث جعل جيم، أحد شخصيات قصته، «يَعْلق» على قمته، في حين يعذبه الجمهور المهتاج في «توم سوير خارج الوطن». لكن بالنسبة لمعظم محبي السفر

والترحال في هذه الأيام، يكفيهم الذكريات الباقية التي تستحضرها الصور الفوتوغرافية وأشرطة الفيديو. تأكد فقط من أن «الفواتير» التي تستلمها عند عودتك لا تترك أثراً أكثر بقاء وديمومة على حسابك المصرفي!



مشهد جانبي.

«مغامرات توم سوير»

# 49

## حاول دوماً مضاعفة ثروتك

**«أقرضت الأرملة دوغلاس نقود هوك بفائدة قدرها ستة بالمائة، مثلما فعل القاضي تاتشر بنقود توم بناء على طلب العمة بولي. الآن أصبح لكل صبي دخل مالي، وهو أمر بدا عظيماً واستثنائياً - دولار واحد لكل يوم عمل في السنة ونصف أجر في أيام الآحاد. هذا ما حصل عليه القسيس تماماً - لا، بل كان ذلك ما وعد بالحصول عليه - ولم يستطع عموماً جمعه».**

**«توم سوير»**

كان هوك وتوم سيصادفان نجاحاً مادياً اليوم بمساعدة الأرملة دوغلاس والقاضي تاتشر. ليت الأمريكيين في هذه الأيام يستثمرون أموالهم بتلك الطريقة الناجحة. لقد كان معدل الادخار الفردي في الولايات المتحدة 2,4٪ من الدخل سنة 1999م، وهو أدنى معدل سجل في سنة واحدة خلال أكثر من جيل، رغم أن تكاليف السنين القادمة تزداد غلاء لأننا نعيش مدة أطول بعد وصولنا إلى سن التقاعد.

ويمضي الأمريكيون في مرحلة التقاعد فترات تصل إلى 15 أَو 20 أَو حتى 30 سنة. نحن أيضاً أكثر نشاطاً، نظراً للاستفادة من عدد أكبر من الفرص لإنفاق أموالنا على الرحلات، أَو المطاعم، أَو التسوق. وبسبب عدم القدرة على مقاومة الإغراء. نبدِّد أموالنا مثل البحارة السكارى، بالرغم من توفر العديد من وسائل الادخار المتاحة الآن.

إن إيجاد معدل التكلفة بالدولار، أَو استثمار مبلغ ثابت في نوع معين من الأَسهم، أَو في حساب صندوق استثمار مشترك على أساس منتظم، هو أفضل السبل المتاحة للوصول إلى الادخار والاستثمار. لا ينبغي عليك إضاعة الكثير من الوقت والقلق يساورك حول المجال التالي لاستثمارك. قرِّر ببساطة أن تستثمر نفس المبلغ المالي كل شهر، أَو اقتطعه من راتبك أَو حسابك الادخاري. ويمكن لخطط الاقتطاع من جدول راتبك أن تشكِّل مساعدة كبرى لك. في حين أن إيجاد معدل التكلفة بالدولار يبقيك مستثمراً ثابتاً راسخ الأركان ويحميك من القلق على صعود وهبوط السوق. في حالة صناديق الاستثمار المشترك أَو الأَسهم الفردية، حين ترتفع قيمة الاستثمار يمكن أن تبهجك حقيقة أن بعضاً من ممتلكاتك قد تم شراؤها حين كانت الأَسعار مخفضة. وحين تهبط الأَسعار، تتوفر لك الفرصة لاقتناص بعض الصفقات الرابحة. الأمر الذي يعطيك نوعاً من روح المبادرة حين تشعر بأن ثقتك بالنفس كانت ستهتز لولاها.

نقدم فيما يلي بعض النقاط المفيدة الأخرى حول إيجاد معدل التكلفة بالدولار:

- إذا كنت ملتزماً باستثمار آلي كل شهر، فإن معظم صناديق الاستثمار المشترك سوف تتخلى عن شرط الحد الأدنى الأولي المرتفع عادة لولا ذلك. إذ لا يتوجب عليك آنئذٍ أن تدفع مبلغاً يتراوح بين 2500 ـ 3000 دولار، ويمكنك البدء بالاستثمار فوراً.
- لسوف يتطور لديك نوع من الانضباط المالي، حتى وإن لم يتوجب عليك اتخاذ قرار استثماري كل شهر. فأنت تعرف أن العملية مستمرة وأنك ستجني الثمار حتماً. وهذا شعور طيب يبعث على الراحة.
- إذا كنت مستثمراً حديث العهد، فإن إيجاد معدل التكلفة بالدولار يضعك فوراً في قلب عالم الإستثمار ويبقيك هناك.
- صحيح أنه من الأفضل لك استثمار مبلغ كبير واحد ومراقبته وهو ينمو ويزداد، إلاَّ أن إيجاد معدل التكلفة بالدولار يعتبر بديلاً ممكناً إن لم يكن لديك ما يكفي من النقد السائل الجاهز.
- ليس هناك في الحقيقة أية محاذير جانبية، سوى أن المعدل يجعل من الصعب عليك الدخول في صفقة كان من الأفضل بالنسبة لوضعك المالي ألا تقربها على أية حال.

لست بحاجة إِلى الأرملة دوغلاس أَو القاضي تاتشر كي تدخر نقودك إن أظهرت شيئاً من الانضباط الذاتي. كان لمارك توين صديقه هنري هوتلسون روجرز بكل خبرته وحنكته لمساعدته على إبقاء

شؤونه المالية منظمة ومرتبة، وهي مساعدة جعلته ممتناً له إلى الأبد: «لقد قدمت حكمته في التجارة الحماية الدائمة لجيبي في تلك الفترات المشرقة حيث كنت على أتم الاستعداد للإصغاء لاستشارته المالية واتباع نصائحه ـ وهو أمر قمت به حيناً وامتنعت عن القيام به حيناً آخر».

# 50

# ليكن لديك خريطة تبين نهاية الطريق

**«لمعرفة المجتمع المحلي، على المرء أن يراقب الأسلوب المتبع في الجنازات، ويتعرف على الطريقة التي يتم فيها دفن الراحلين بكل طقوسها ومراسمها».**

**«بقساوة»**

عانى مارك توين مرارة الحزن والخسارة في أواخر حياته نتيجة موت ابنتيه وزوجته. واتخذ من «موت جين» عنواناً للفصل الأخير من سيرته الذاتية في إشارة إِلى ابنته المتوفاة. والفصل عبارة عن نظرة تأمّل عاطفية وجدانية تعاين مرارة الخسارة التي تصيبه بموت فرد من الأسرة أَو خِلٍّ من الأصدقاء. قام مارك توين بزيارة أخيرة إِلى جزيرة برمودا وهو في حالة صحية متدهورة في وقت مبكر من سنة 1910م. وعند عودته إِلى الوطن، كان يعاني من آلام في الصدر وتوفي في العشرين من شهر أبريل/ نيسان من نفس السنة. لكن ملاقاة الردى لم

تكن حدثاً يفتقر إِلى البهجة في نظره. لم يخشاه بل حافظ على روح الدعابة تجاهه لأنه قدر محتوم لا مفر منه. أما بالنسبة لآداب اللياقة المناسبة المتبعة في المساء، فقد كتب التوجيه التالي قبيل وفاته بفترة وجيزة: «لا تفاخر بنفسك، فالقديس بطرس يبغض التباهي. وكلما زادت ملابسك في بساطتها كلما أدخلت على قلبه مزيداً من المسرة. إذ لا يمكنه تحمل الأزياء المبهرجة. وعلاوة على كل شيء تجنّب الإفراط في التأنق، إذ يكفيك خفان وورقة تين».

لم يبدل الموت جلده في أيامنا المعاصرة، لكن تصاعدت كلفته. ولا يوجد إِنسان يستمتع بالحديث عن الترتيبات الضرورية لجنازته أَو لجنازة أحد من أهله، لكنه حديث على درجة من الأهمية بسبب تكاليفها المرتفعة. ولا داعي للشعور بالحرج والانزعاج من تحديد أَسعار مختلف التكاليف والسعي وراء أفضل الصفقات. اكتب رسالة تتضمن التعليمات المتعلقة برغباتك، باعتبارها جزءاً إضافياً ملحقاً بوصيتك. وهذه تشمل ترتيبات الجنازة «المفضلة» لديك؛ وبيان ما إذا كنت متبرعاً بالأعضاء؛ وأسماء وعناوين الأماكن الضرورية للجنازة مثل المنزل، والمحرقة، والمقبرة؛ والتفاصيل المتعلقة بنوع الخدمة التي ترغبها؛ والتابوت وشاهدة القبر «المرغوبين»؛ و«النعوة» التي تفضلها. في الحالة النموذجية يتم تغطية نفقات الجنازة إما من مبلغ مالي وضع خصيصاً لهذا الغرض، أَو بواسطة حساب استثماري خاص، أَو كجزء من دفعة التأمين على

الحياة. لا تخش من المساومة على النفقات المترتبة على الجنازة، أَو الدفن، لأن الأَسعار تتفاوت تفاوتاً كبيراً!

بالطبع، تعتبر ترتيبات الجنازة جزءاً من خطة مالية شاملة عليك وضعها في الوقت المناسب قبل أن يحين أجلك. إن أمريكيين اثنين من بين كل ثلاثة يلاقيان ربهما دون كتابة وصية، تاركين إِلى المحاكم اتخاذ القرارات الكبرى المتعلقة بتوريث الأهل والأحباء. وهذه فكرة تفتقد الصواب. فالوصية هي بالأساس وثيقة قانونية تحول ما تملكه إِلى المستفيدين من الورثة. ومن المفيد استشارة محام مؤهل لصياغة وصيتك للتأكد من عدم وجود أخطاء، أَو ثغرات، أَو نقاط غامضة. ومثل هؤلاء المحامين يتقاضون أتعابهم بالساعة في الحالة النموذجية، ولذلك فإنه من الأسلم أن تحتفظ بسجلات دقيقة لترتيب وتنظيم أفكارك. ومن المهم مراجعة ممتلكاتك بعناية للحصول على صورة صادقة لما تملكه فعلاً. كن واضحاً تمام الوضوح فيما يتعلّق برغباتك. فقد تكون الوصية بغيضة المقصد صعبة التحقيق، لكن إذا كانت تجسد رغبتك ووضعك بشكل جلي وسليم فلسوف تنفذ بالتأكيد.

ما الذي ينبغي عليك معرفته حول الوصية:

- الوصية تحول ما تملكه إِلى المستفيدين من ورثتك بعد موتك.
- وهي تسمي المنفِّذ الذي ترغب بأن يطبق شروطها.
- وهي تسمي الوصي إن كان لديك عدد من الأطفال القاصرين،

أَو (إن أمكن) القيِّم الذي يتعامل مع شؤون مدهم بالمال حتى يبلغوا سن الرد.

- التغييرات الطفيفة على محتوى الوصية يمكن إجراؤها بواسطة ملحق إضافي أَو تعديل مكتوب.
- ما يُعرف باسم «الوصية الحية» يعبر عن رغباتك المتعلقة بحياتك إن أصبت بمرض عضال يشل قدرتك أَو تعرضت لحادث خطير.

إذا كانت أمورك أكثر تشابكاً وتعقيداً، فقد ترغب بإنفاق مبلغ إضافي من النقود على شكل «أمانة» (أَو عهدة) مالية. ويمكن «للأمانة» أن تكون مهمة وذات قيمة في حالة التخطيط للأملاك العقارية، لكنها ليست معفاة من الضرائب. والعديد من الناس يلجئون إِلى هذا الأسلوب دون ضرورة حقيقية لأن رغباتهم واضحة ومحددة في وصاياهم. و«الأمانة» هي بالأساس كيان قانوني يكسب الدخل، ويدفع الضرائب، ويوزع الأرباح. وهي تدار من قبل وصي معين ويمكن أن توضع لتوزيع الإرث تبعاً لحاجات ورثتك. كما يمكن أن تسمي شخصاً لإدارة شؤونك المالية إن أصبحت عاجزاً وفاقداً للأهلية (تأكد من أن ذلك محدد تماماً، مثل شرط موافقة طبيبين مختصين)، وهي أكثر قدرة على مواجهة التحديات من الوصية.

نقدم فيما يلي الأنواع الأساسية للأمانات:

- «الأمانة الحية» توضع وأنت على قيد الحياة؛ ويمكنك أن تكون

القيِّم عليها، وبعد موتك توزع الممتلكات مباشرة على المستفيدين من الورثة.

- الأمانات المعينة بوصية: تضعها وصيتك، وتمول بعقاراتك، وتدار من قبل الأوصياء.
- الأمانات «المختلطة»: تملك مقومات النوعين السابقين، وتقام وأنت على قيد الحياة لاستلام الأصول والممتلكات المالية مثل أَرباح التأمين على الحياة التي تدفع عند الوفاة. كما يمكنها تلقي الأصول المالية المحددة في الوصية.

بالنسبة لكافة الميادين المتعلقة بالوضع المالي بعد وفاتك، تأكد من إعلام أفراد الأسرة بأساسيات وصيتك بحيث تجنبهم المفاجآت لاحقاً. والعديد من الأشخاص الذين تزوجوا مرة أخرى يودون على وجه الخصوص توضيح الوصية تماماً لتحديد المستفيدين بشكل دقيق وذلك لتجنب الخلافات بين الورثة فيما بعد. دع الأوصياء والقيِّمين يعرفون بأنه قد تم اختيارهم، ليقرِّروا فيما إذا كانوا يرغبون بحمل تلك المسؤوليات. تأكد من إعلان مكان وصيتك، وأن لائحة المستفيدين في حسابك الاستثماري وبوليصات التأمين لا تتناقض مع الرغبات المذكورة في وصيتك. الموت حق على كل إِنسان، ولذلك تعامل مع عواقبه بكفاءة وبراعة. وإِلاَّ فسوف تستمر الخلافات والأحقاد ضمن من تبقى على قيد الحياة من أفراد أسرتك بعد وفاتك. كان مارك توين بالتأكيد هادئاً مطمئن البال قبيل وفاته، وآخر كلماته كانت مذكرة حول الموت، قام بتحضيرها بحيث تتمكن

الصحافة من الاستشهاد بها: «الموت هو الخالد الوحيد الذي يعاملنا جميعاً على قدم المساواة، والذي يتاح رثاؤه، وسلامه، وملاذه للكل ـ الآثم والنقي، الفقير والغني، المحبوب والمكروه».

# خاتمة

**«إن دخلت إلى هناك ـ إذا دخلت إلى هناك، لا تنفحه بقشيشاً، اقصد أمام الملأ. لا تعطه له، اترك له ربع دولار على المقعد بجانبه، وانس الأمر. إذا أكل الطعم والتقطه للتأكد من قيمته، تظاهر بأنّك لم تلاحظ ما فعله»**

**من «آداب السلوك في الآخرة»**

مثل «بروتوكول البقشيش» عند الرحيل واحدة من الأفكار الغيبية العديدة التي ملأت ذهن مارك توين عن العالم الآخر، لأن النجوم «رسمت» الخطوط الدرامية الرئيسة لمسرحية وصوله إلى الحياة الدنيا ورحيله عنها. فمن غريب الصدف أنه وُلد في سنة ظهور المذنَّب هالي (1835)، وتوفي في سنة ظهوره التالي 1910 (يظهر المذنَّب مرة كل 75 سنة). أشار مارك توين مراراً إلى حقيقة أنه وُلد مع المذنَّب وتنبأ بدقة أيضاً بأنه «سيرحل معه» في يوم من الأيام. والمثال الآخر على هذا الافتتان المستمر بالنجوم والطالع والعالم الآخر تجسّده قصة

«زيارة القبطان ستورمفيلد إلى السماء»، التي كتبها بشكل متقطع طيلة فترة امتدت أربعين عاماً، ودارت أحداثها حول قبطان سفينة يموت في عرض البحر ويقضي ثلاثين عاماً سابحاً في الفضاء بسرعة الضوء (صَابَ مارك توين في تقدير سرعته بـ 186000 ميل/ ثا) قبل أن يهبط في نهاية المطاف في السماء مبتهجاً مسروراً.

لم يتفوَّق أحد على مارك توين في اكتناه حقيقة الحياة والتعبير عن حكمة القدر المتحكم بمسارها. إن وجودنا «المالي» المتقلقل يتصف على وجه الخصوص بغياب العدالة. قال متأملاً:

> «إن البرنامج الذي تسير على هديه الأشياء موضوع بشكل معكوس. فالحياة يحب أن تبدأ بالشيخوخة، بحكمتها ومزاياها وذخيرتها المركومة، وتنتهي بالشباب بطاقاته وقدراته للاستمتاع بتلك الفوائد والمزايا الرائعة. لكن تبعاً لطبيعة الأشياء الآن، فإن دولاراً واحداً في عهد الشباب يمكن أن يشتري لك مائة من المسرَّات، لكنك لا تستطيع الحصول عليه. وحين تشيخ وتمتلكه لا تجد ما يستحق شراؤه به. إنَّها خلاصة الحياة. نصفها الأول مكوَّن من القدرة على الاستمتاع بها دون امتلاك الفرصة، ونصفها الآخر مؤلَّف من الفرصة المتاحة من دون القدرة».

غنياً كان أم فقيراً، شاباً أم شيخاً، استمتع مارك توين بمباهج الحياة حتى الثمالة في كل المراحل والأحوال. شكَّل المال جزءاً واحداً من حياته، لكنه كان مقوماً مهماً من مقوماتها يمكننا الاستفادة والتعلم منه.

# مراجع

يطمح هذا الكتاب إِلى إثارة شهية القارىء لمعرفة المزيد عن أفكار وكتابات مارك توين. لقد كان لديه تعليق مناسب وحاذق على كل ما واجهه من أحداث وقضايا خلال حياته الطويلة المتنوعة. الشواهد المقتبسة من أعمال مارك توين عند بداية الفصول تمّت الإشارة إِلى مصادرها. أما الشواهد الأخرى فقد انتقيت من كتب مرجعية موثوقة تناولت أحاديث الكاتب ورسائله. منها على وجه الخصوص:


Ayres, Alex, ed., The Wit and Wisdom of Mark Twain, A Meridian Book, 1989.

Rasmussen, R. Kent, ed., The Quotable Mark Twain: His Essential Aphorisms, Witticisms & Concise Opinions. Contemporary Books, 1997.

Fatout, Paul, ed., Mark Twain Speaks for Himself. Purdue University Press, 1997.

(يقدم ثروة من فطنة وحكمة مارك توين التي ساعدت على إنجاز هذا الكتاب).

Rasmussen, R. Kent, Mark Twain A-Z. Oxford University Press, 1995.

(يعتبر مرجعاً لا غنى عنه لحياة وعصر مارك توين).

Baetzhold, Howard G. and McCullough, Joseph B., eds., The Bible According to Mark Twain. Touchstone, 1996.

(كتاب متخم بالسخرية العابثة، خصوصاً فيما يتعلّق بالآخرة).

أما الروايات، والخطب، والرسائل الأصلية لمارك توين ـ التي ما زالت تحظى بشعبية كبيرة اليوم ـ فهي متوفرة في العديد من الأشكال في المكتبات ومحال بيع الكتب.

الكتب التالية شكّلت مراجع مهمة أفادت في تأليف هذا الدليل الاستشاري:

Budd, Louis J., ed., Mark Twain: Collected Tales, Sketches, Speeches & Essays 1891-1910. The Library of America, 1966.

Day, A. Grove, ed., Mark Twain's Letters from Hawaii. University of Hawaii Press, 1975.

De Voto, Bernard, ed., The Portable Mark Twain. Penguin Books, 1977.

Emerson, Everett, The Authentic Mark Twain: A Literary Biography of Samuel L. Clemens. University of Pennsylvania Press, 1984.

Fatout, Paul, ed., Mark Twain Speaking. University of Iowa Press, 1976.

Holms, John P. & Baji, Karine, Bite-Size Twain: Wit and Wisdom from the Literary Legend. St. Martin's Press, 1998.

Miller, Robert Keith, Mark Twain. Frederick Ungar Publishing CO., Inc., 1990.

Lauber, John, The Making of Mark Twain. American Heritage Press, 1985.

Neider, Charles, ed., The Autobiography of Mark Twain. Harper Perennial, 1990.

Neider, Charles, ed., Life as I Find It: A Treasury of Mark Twain Rarities, Cooper Square Press, 1961.

Neider, Charles, The Selected Letters of Mark Twain. Cooper Square Press, 1982.

Quirk, Tom, ed., Mark Twain: Tales, Speeches, Essays, and Sketches. Penguin Books, 1994.

Twain, Mark, Adventures of Huckleberry Finn. University of California Press, 1985.

Twain, Mark, Adventures of Tom Sawyer. University of California Press, 1980.

Twain, Mark, A Connecticut Yankee in King Arthur's Court. University of California Press, 1979.

Twain, Mark, Life on the Mississippi. University of California Press, 1986.

Twain, Mark, The Mysterious Stranger and Other Stories. Signet Classic, 1962.

Twain, Mark, The Prince and the Pauper. University of California Press, 1993.

Twain, Mark, Roughing It. University of California Press, 1993.

Twain, Mark, Tom Sawyer Abroad: Tom Sawyer Detective. University of California Press, 1980.

Twain, Mark, The Unabridged Mark Twain. Running Press, 1976.

# نبذة عن المؤلف

تشمل حياة أندرو ليكي المهنية كصحافي متخصِّص في شؤون المال، كتابة الأعمدة والمقالات في العديد من الصحف، وتقديم التقارير المالية في محطات التلفزة الوطنية، وتأليف الكتب. إضافة إِلى عمله كزميل مدرِّس لصحافة الأعمال التجارية في كلية خريجي الصحافة التابعة لجامعة كاليفورنيا في بيركلي. العمود الصحفي الذي يكتبه ليكي بعنوان «الاستثمار الناجح» تبيعه شركة «شيكاغو تريبيون» للعديد من الصحف على المستوى القومي. إضافة إِلى ذلك، عمل منسِّقاً لأخبار المال لدى شبكة تلفزيون «سي. إن. بي. سي» ومراسلاً للمواقع التلفزيونية التي توزع على الشبكة الإلكترونية «Quicken.com Money Reports». كما أَلَّف عدة كتب حول الإستثمار، منها:

(The Mourningstar Approach to Investing) (1997)؛

(Global Investing 2000: A Guide to the 50 Best Stocks in the world) (2000).

أما «الاتحاد الوطني للمستثمرين» الذي يرعى الآلاف من نوادي الاستثمار في مختلف أرجاء العالم، فقد منحه «جائزة الخدمة المشرفة في الثقافة الاستثمارية».

درس ليكي إدارة الأعمال في جامعة كولومبيا، وكان زميلاً لمركز دراسات وسائل الإعلام في مدينة نيويورك، كما عاش فترة مرفهة من حياته المهنية في قاعة منزل مارك توين عند حصوله على درجة البكالوريوس من كلية الصحافة بجامعة ميسوري.

# الفهرس

# الفهرس

# الفهرس

## الفهرس

# الفهرس

# الفهرس

## الفهرس

## الفهرس

# الفهرس

# الفهرس

## الفهرس

## الفهرس

الفهرس

## الفهرس

## الفهرس

## الفهرس

## الفهرس

## الفهرس

# الفهرس

الفهرس

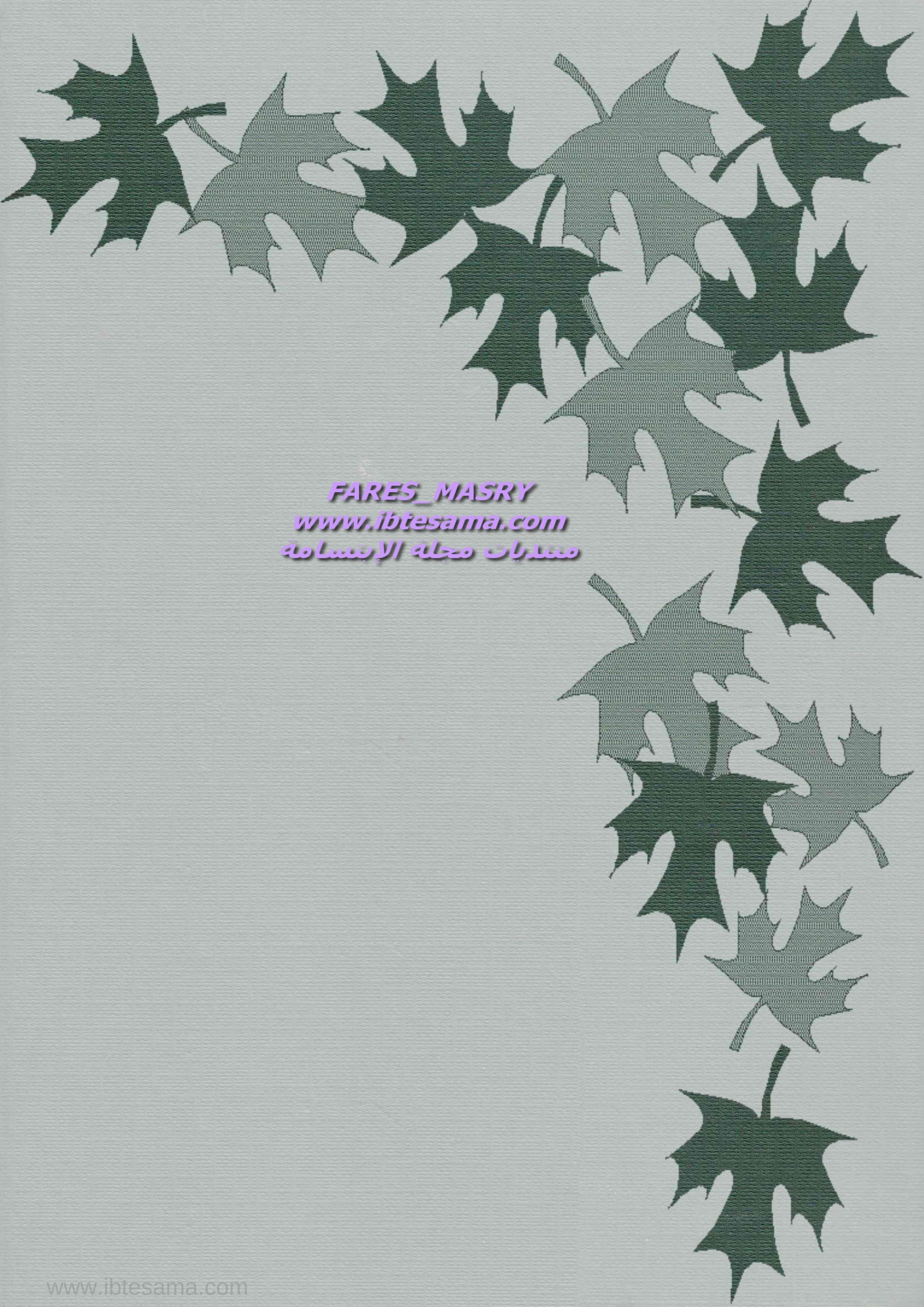
## الفهرس

## الفهرس

## الفهرس

## الفهرس

## الفهرس




2014


حصريات
مجلة
الابتسامة
www.ibtesama.com



